

ПЕРМСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Т. В. Александрова Г. Г. Модорская

**ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ:
СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА
КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ
ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО
БЛАГОСОСТОЯНИЯ**



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Т. В. Александрова, Г. Г. Модорская

**ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ:
СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА
КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ
ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ**

*Допущено методическим советом
Пермского государственного национального
исследовательского университета в качестве
учебного пособия для студентов бакалавриата
и специалитета, изучающих дисциплину
«Финансовая грамотность»*



Пермь 2025

УДК 338(470)(075.8)
ББК 65.9(2Рос)09я73
Ф591

Ф591 **Александрова Т. В.**

Финансовая грамотность: создание собственного бизнеса как способ повышения личного финансового благосостояния [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т. В. Александрова, Г. Г. Модорская ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Электронные данные. – Пермь, 2025. – 2,09 Мб ; 146 с. – Режим доступа: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/Aleksandrova-Modorskaya-Finansovaya-gramotnost-sozdanie-sobstvennogo-biznesa-kak-sposob-povysheniya-lichnogo-finansovogo-blagosostoyaniya.pdf>. – Заглавие с экрана.

ISBN 978-5-7944-4217-5

Финансовая грамотность: создание собственного бизнеса как способ повышения личного финансового благосостояния – учебное пособие для студентов всех форм обучения, обучающихся по направлениям подготовки бакалавриата и специалитета. Предназначено для подготовки к практическим занятиям, к текущим и итоговым контрольным мероприятиям по курсу, а также для самообразования обучающихся и реализации их индивидуальной образовательной траектории.

Составлено в соответствии с ФГОС и СУОС по направлениям подготовки студентов бакалавриата и специалитета УМК дисциплины «Финансовая грамотность».

УДК 338(470)(075.8)
ББК 65.9(2Рос)09я73

*Издается по решению ученого совета экономического факультета
Пермского государственного национального исследовательского университета*

Рецензенты: заведующий кафедрой экономического анализа и статистики Пермского института (филиала) «РЭУ им. Г. В. Плеханова», канд. экон. наук **О. И. Агеева;**

директор департамента экономических, финансовых и бухгалтерских экспертиз Пермской торгово-промышленной палаты, канд. экон. наук **Д. В. Орлов**

©Александрова Т. В., Модорская Г. Г., 2025

ISBN 978-5-7944-4217-5

© ПГНИУ, 2025

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
РАЗДЕЛ 1. СОЗДАНИЕ И РЕГИСТРАЦИЯ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА.....	8
1.1. Бизнес и предпринимательство как формы общественно-полезной деятельности человека.....	8
1.2. Понятие и виды предпринимательской деятельности.....	10
1.3. Сущность и классификация предпринимательских рисков.....	18
1.4. Создание собственного бизнеса (предпринимательской структуры).....	24
1.5. Порядок государственной регистрации бизнеса.....	33
РАЗДЕЛ 2. РАСХОДЫ И ДОХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ С ВЕДЕНИЕМ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА.....	38
2.1. Расходы, связанные с открытием и ведением бизнеса.....	38
2.2. Доходы, связанные с ведением бизнеса.....	44
2.3. Режимы налогообложения доходов от ведения бизнеса.....	48
РАЗДЕЛ 3. БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА.....	63
3.1. Бизнес-модель как концептуальная основа планирования бизнеса.....	63
3.2. Понятие и структура бизнес-плана.....	66
3.3. Определение объема безубыточной бизнес-деятельности.....	77
РАЗДЕЛ 4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА...84	
4.1. Понятие и виды ответственности предпринимателя.....	84
4.2. Уголовная ответственность предпринимателя.....	92
4.3. Ответственность предпринимателя перед потребителем товаров (работ, услуг).....	100
ПОСЛЕСЛОВИЕ.....	108
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	110
ГЛОССАРИЙ.....	121
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	141

ВВЕДЕНИЕ

Стремление быть финансово успешным является неотъемлемой частью жизни человека [12], при этом открытие собственного бизнеса зачастую рассматривается как доступный и эффективный способ существенно повысить личное финансовое благосостояние. Для одних людей финансовый успех от ведения собственного бизнеса – это практическая реализация своей идеи, для других – получение крупной прибыли, для третьих – возможность избежать кризисных ситуаций.

Современное общество стремительно развивается во всех сферах. Изменения происходят и в сфере бизнеса. В сложившихся условиях главное – не просто научить студентов действовать по заданному алгоритму (что тоже важно при решении многих финансовых задач), а сформировать комплексное умение грамотно ориентироваться в окружающем бизнес-пространстве, оценивать альтернативные варианты создания собственной предпринимательской структуры и решения финансовых проблем, которые возникают на протяжении всего периода жизнедеятельности бизнеса [37]. Не менее важным становится также формирование ответственного отношения вновь появляющихся предпринимателей к принимаемым на себя обязательствам и умение сопоставлять свое финансовое поведение с правовыми и морально-этическими нормами государства и общества [38].

В рамках учебного пособия освещается широкий круг вопросов, посвященных основам создания собственного бизнеса в рамках изучения учебной дисциплины «Финансовая грамотность». В процессе изучения дисциплины студенты приобретут и углубят свои знания по актуальным вопросам функционирования предпринимательских структур в современных условиях развития экономики России, ознакомятся с процедурой создания собственного бизнеса и порядком государственной регистрации своего дела, овладеют навыками разработки бизнес-плана по открытию собственного бизнеса, научатся рассчитывать налоги от предпринимательских доходов и определять безубыточный объем бизнес-деятельности, углубят представления о существующих в Российской Федерации

формах ответственности предпринимателей перед потребителями, наемными работниками, деловыми партнерами, государством и обществом. Учебное пособие соответствует актуальным требованиям ГОС высшего образования и СУОС ФГАОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», а также УМК «Финансовая грамотность». Предназначено для студентов образовательных учреждений, обучающихся по всем направлениям обучения бакалавриата/специалитета, изучающих дисциплину «Финансовая грамотность», а также для лиц, инициативно интересующихся вопросами повышения финансовой грамотности.

Целью данного учебного пособия является формирование грамотной субъектной позиции обучающегося как способности эффективно анализировать и решать практические финансовые задачи для достижения и повышения личного материального благополучия.

Основные задачи учебного пособия:

- сформировать представление о возможности применения теории предпринимательства в процессе реализации личных целей, связанных с повышением личного финансового благосостояния;
- дать представление о бизнесе как форме общественно-полезной деятельности человека, направленной на извлечение финансовой выгоды;
- дать представление о предпринимательской деятельности и ее роли в повышении финансового благосостояния человека;
- рассмотреть особенности создания собственного бизнеса от рождения предпринимательской идеи до организации практической деятельности по производству товаров и извлечению прибыли;
- проинформировать о существующем порядке государственной регистрации собственного бизнеса, показать различия в процедурах регистрации бизнеса юридическими и физическими лицами;
- рассмотреть расходы и доходы, связанные с осуществлением бизнес-деятельности, указать на приоритеты в формировании текущих расходов на ведение бизнеса;

- дать представление о действующих в Российской Федерации режимах налогообложения доходов от ведения предпринимательской деятельности, представить их сравнительную характеристику;
- представить структуру бизнес-плана создания собственного бизнеса, изложить характеристику его основных разделов и показателей; сформировать навыки разработки бизнес-плана открытия собственного дела;
- охарактеризовать предпринимательские риски, сопровождающие функционирование собственного бизнеса;
- ознакомить с основными видами ответственности предпринимателя за результаты ведения собственного бизнеса;
- обосновать необходимость проведения аналитических и расчетных процедур с целью повышения шансов на успешное функционирование будущего бизнеса, выработать навыки их применения в конкретных финансовых ситуациях.

Учебное пособие поможет студентам сформировать научное представление о процессах создания и функционирования собственного бизнеса. В нем рассмотрены понятие бизнеса и предпринимательства, алгоритм создания собственного дела, особенности государственной регистрации бизнеса для юридических и физических лиц; основы формирования расходов и доходов, связанных с бизнес-деятельностью; режимы налогообложения доходов предпринимателя, методика проведения анализа безубыточной бизнес-деятельности; рассмотрены виды рисков и формы ответственности предпринимателя, извлекающего доход от собственного бизнеса в целях повышения личного финансового благосостояния.

Учебное пособие рекомендуется студентам всех форм обучения, обучающимся по программам бакалавриата/специалитета, для самостоятельной работы над темами и по вопросам курса, для построения индивидуальных образовательных траекторий, а также для подготовки к практическим занятиям, выполнения текущих и итоговых контрольных мероприятий, подготовки эссе, докладов, рефератов и курсовых работ.

В результате изучения материала, изложенного в учебном пособии «Создание собственного бизнеса как способ повышения личного финансового благосостояния» в рамках освоения дисциплины «Финансовая грамотность», будущий бакалавр/специалист должен сформировать следующие компетенции:

- учитывать базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике при принятии экономических решений;

- использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.

А также студент должен:

- **знать** теоретические принципы функционирования современной экономики, основы функционирования собственного бизнеса, способы участия государства в формировании личного благосостояния граждан; роль личных финансов в формировании финансового благосостояния;

- **уметь** взаимодействовать с государственными и частными структурами в процессе получения финансовых услуг, реализации финансовых прав и ведения собственного бизнеса;

- **владеть** навыками принятия экономических решений в сфере ведения бизнеса для повышения личных доходов; навыками принятия финансовых решений, направленных на повышение личного благосостояния.

РАЗДЕЛ 1. СОЗДАНИЕ И РЕГИСТРАЦИЯ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА

1.1. Бизнес и предпринимательство как формы общественно-полезной деятельности человека

В настоящее время в процессе семейной и личной жизни люди часто употребляют понятия «бизнес» и «предпринимательство». С точки зрения обывателя – эти явления одинаковые. Но с точки зрения общественно-экономических отношений эти понятия различные. Их различие заключается в том, что предпринимательство является общественно-политическим явлением, которое определяет механизм рыночных отношений и закреплено на законодательной основе [1].

Предпринимательскую деятельность можно охарактеризовать как организацию и соединение факторов производства (ресурсов) для создания материальных благ и услуг, удовлетворяющих общественные потребности, с конечной целью реализации собственных материальных интересов предпринимателя [27].

Понятие «бизнес» определяет практическую деятельность человека в отношении организации, открытия и начала деятельности своего дела с целью извлечения дохода. Дословно «бизнес» переводится как «дело». Заниматься бизнесом – означает что-нибудь делать. Бизнес существует там, где есть человек. Бизнес – это практика предпринимательской деятельности [43].

Бизнес выступает как метод хозяйствования, тип мышления, образ жизни. Следовательно, с одной стороны, бизнес является категорией рынка, т. е. экономической категорией, а с другой – бизнес востребован в любой сфере жизнедеятельности человека.

Любая деятельность человека инициируется потребностью или его самого, или окружающих людей. Получается, что потребность иметь что-то и заставляет человека заниматься бизнесом. Но для удовлетворения потребностей необходимы ресурсы – производственные, природные, человеческие, которых не всегда хватает. Сталкиваясь с этой проблемой, человек должен решить, *сколько* можно

произвести и как при этом распределить произведенный товар, чтобы максимально удовлетворять потребности людей и общества. Эта проблема присуща не только экономике общества, но и семейным и личностным отношениям.

Если рассматривать бизнес как предпринимательство, то необходимо проанализировать процесс экономического развития общества. Вся история человеческого общества, так или иначе, связана с деятельностью человека, его делом, или бизнесом. Границы влияния бизнеса на процесс экономического развития определяют объективные условия. Эти условия зависят от экономической системы, в которой функционирует бизнес.

Практика индустриально развитых стран, где бизнес является основой развития экономики, а рынок выступает стимулом развития производства, выработала формулу выживания, отличающуюся своей простотой. В рыночных отношениях проблема производства и распределения регулируется спросом и предложением. Поэтому никто из участников рынка сознательно не занимается решением этих проблем. Каждый участник делает свой бизнес, взаимодействуя на рынке, то в качестве производителя, то в качестве потребителя. Здесь же определяют цены и объем производства. Посредством согласования между покупателями и продавцами решаются одновременно все проблемы. Первая из них («что производить») решается посредством денег, которые платит потребитель за товар, который он выбрал; вторая («как производить») – конкуренцией между производителями; третья («сколько производить и как распределить») – соотношением спроса и предложения. Такой процесс происходит постоянно в каждом способе производства, в различных экономических системах, где «исповедают» рыночные отношения.

Экономической основой бизнеса является частная собственность. Как известно, собственность – это отношения, складывающиеся между ее субъектами по поводу присвоения средств производства и результатов труда. Отношение собственности на средства производства составляют основу системы производственных отношений любой экономической системы хозяйствования. Они охватывают:

- присвоение – полная экономическая власть субъекта над объектом и полная ответственность за результаты пользования;
- владение – отношение фактического господства, но распоряжение и присвоение ограничено существованием и правами собственника;
- распоряжение – фактическое осуществление власти собственника над объектом собственности, фактическое управление ею;
- пользование – процесс фактического извлечения полезных свойств из объекта собственности для удовлетворения конкретных потребностей [48].

Отношения собственности – «несущая конструкция» экономики, они охватывают весь хозяйственный процесс. Это дает основание утверждать, что экономические системы различаются по типам собственности. Сегодня российская экономическая система базируется на частной собственности. Экономика СССР была в основном основана на государственной собственности.

1.2. Понятие и виды предпринимательской деятельности

На законодательном уровне в Российской Федерации понятие «бизнес» не закреплено; для определения общественно-значимой деятельности человека, ориентированной на получение денежного дохода, применяется официальное понятие «предпринимательская деятельность».

Под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке [1].

Предпринимательская деятельность – это прежде всего интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного человека, который, владея какими-либо материальными ценностями, использует их для организации бизнеса. Извлекая пользу для самого себя, предприниматель действует на благо общества.

Предпринимательство в разных экономических областях различается по форме и особенно по содержанию операций и способам их осуществления. Но характер бизнеса накладывает значительный отпечаток на вид товаров и услуг, которые предприниматель производит или оказывает. Предприниматель может сам производить товары и услуги, приобретая только факторы производства. Он также может приобретать готовые товары и перепродавать его потребителю. Наконец, предприниматель может только соединять производителей и потребителей, продавцов и покупателей. Отдельные виды бизнеса различаются также формами собственности на используемые факторы предпринимательства.

Выделяют следующие общие признаки любой предпринимательской деятельности [48].

1. *Систематичность*, т. е. осуществление предпринимательской деятельности в течение определенного периода. Однако законодатель не определяет четких критериев систематичности. Поэтому для квалификации деятельности как предпринимательской применяют такие критерии, как:

- доля прибыли от осуществления предпринимательской деятельности в общих доходах лица;
- размеры прибыли;
- получение ее определенное количество раз за какой-либо отчетный период и др.

2. *Самостоятельность*, которая включает в себя две составляющие:

а) организационная самостоятельность – возможность самостоятельно принимать решения в процессе предпринимательской деятельности (волевой характер);

б) имущественная самостоятельность – наличие у предпринимателя обособленного имущества для осуществления предпринимательской деятельности. Рисковый характер предпринимательской деятельности. Риск (от лат. *risco* – отвесная скала) – вероятность неполучения запланированного или ожидаемого положительного результата.

3. *Самостоятельная имущественная ответственность предпринимателя.* Пределы такой ответственности зависят от организационно-правовой формы осуществления предпринимательской деятельности.

4. *Легализованный характер.* Наличие специального субъекта (предпринимателя), т. е. лица, зарегистрированного в этом качестве в установленном законом порядке. Предпринимательская деятельность может осуществляться только лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации является правонарушением законодательства: Кодекса об административных правонарушениях [2] и Уголовного кодекса РФ [13].

5. *Направленность на систематическое получение прибыли.* Под прибылью понимают доходы, уменьшенные на величину расходов. При этом важна именно цель деятельности лица, а не факт получения прибыли. Деятельность, направленная на получение прибыли, но приносящая убытки, также является предпринимательской.

6. *Извлечение дохода от определенной деятельности* – продажи товаров, оказание услуг, выполнение работ, получения доходов от использования имущества (например, сдача помещения в аренду) и объектов интеллектуальной собственности предпринимателя [10].

7. *Профессионализм* – признак, предполагающий наличие у предпринимателя определенных знаний и навыков. В настоящее время такое требование закреплено в отношении далеко не всех видов предпринимательской деятельности (в основном наличие определенного образования требуется при осуществлении лицензируемых видов деятельности). Однако в качестве обязательного он указан в законодательстве Германии, Франции и др.

Виды предпринимательской деятельности классифицируются:

- по форме собственности, на базе которой осуществляется предпринимательская деятельность: частная, государственная, муниципальная;
- по количеству участников: индивидуальная, коллективная;

– по характеру деятельности: производство товаров, оказание услуг, выполнение работ и др.

Исходя из практики предпринимательства в промышленно развитых странах, выделяют три *основные формы предпринимательства* [35]:

- индивидуальное предпринимательство;
- партнерства;
- корпорации.

Единоличные фирмы – бизнес, в котором собственником и предпринимателем является одно и то же лицо. Предприниматель сам организует, управляет производством и несет полную ответственность за результаты этой деятельности, но главным признаком является то, что собственность не отделена от управления.

Партнерство – добровольная, официально зарегистрированная ассоциация или объединение двух или более лиц с целью ведения бизнеса. Участники объединяют денежные средства в так называемый складочный капитал.

Корпорация – это фирма, существующая как юридическое лицо, собственность которой разделена на доли, паи. Это в основном акционерная форма бизнеса. Характерной ее чертой является то, что она отвечает по своим обязательствам и претензиям к ней только тем капиталом, который она первоначально вложила как долю как исходный уставный капитал. Акциями, находящимися в руках акционеров, корпорация не отвечает, а акционеры не отвечают по обязательствам корпорации и несут риск убытков в пределах имеющихся у них акций.

В зависимости от содержания и направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов, связи предпринимательской деятельности с основными стадиями воспроизводственного процесса, различают следующие виды предпринимательства [20]:

1. производственное;
2. коммерческо-торговое;
3. финансово-кредитное;
4. посредническое;
5. страховое.

1. Производственное предпринимательство.

Предпринимательство называется производственным, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям.

Производственное предпринимательство включает выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, выпуск книг, журналов, газет. В широком смысле слова производственное предпринимательство есть создание любого полезного продукта, необходимого потребителям, обладающего способностью быть проданным или обмененным на другие товары.

2. Коммерческое (торговое) предпринимательство.

Производственный бизнес тесно связан с бизнесом в сфере обращения, поскольку произведенные товары надо продавать или обменивать на другие товары. Высокими темпами развивается коммерческо-торговое предпринимательство как основной второй вид российского предпринимательства.

Принцип организации торгового предпринимательства несколько отличается от производственного, т. к. предприниматель выступает непосредственно в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю (покупателю). Особенностью торгового предпринимательства являются непосредственные экономические связи с оптовыми и розничными потребителями товаров, работ, услуг.

Коммерческое предпринимательство охватывает все виды деятельности, которые непосредственным образом относятся к обмену товара на деньги, денег на товар или товар на товар. Хотя основу коммерческого предпринимательства

составляют товарно-денежные операции купли-продажи, в нем оказываются задействованными практически те же факторы и ресурсы, что и в производственном предпринимательстве, но в меньших масштабах.

Сфера официального коммерческого предпринимательства – магазины, рынки, биржи, выставки-продажи, аукционы, торговые дома, торговые базы, др. учреждения торговли. Торговое предпринимательство более мобильно, изменчиво, т. к. непосредственно связано с конкретными потребителями. Считается, что для развития торгового предпринимательства должны быть как минимум два основные условия: относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому необходимо хорошее знание рынка) и более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль. Торговое предпринимательство связано с относительно высоким уровнем риска, особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования.

3. Финансово-кредитное предпринимательство – это особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит. При этом имеется в виду не только и не столько продажа и покупка иностранной валюты за рубли, хотя и это тоже финансовая сделка, а непредвиденный круг операций, охватывающий все многообразие продажи и обмена денег, других видов денежных средств, ценных бумаг на другие деньги, иностранную валюту, ценные бумаги.

Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг) за определенную денежную сумму у обладателя денежных средств. Приобретенные денежные средства затем продаются покупателям за плату, превышающую денежную сумму, затраченную первоначально на покупку этих денежных средств, в результате чего образуется предпринимательская прибыль.

В случае кредитного предпринимательства предприниматель привлекает денежные вклады, выплачивая обладателям вкладов вознаграждение в виде депозитного процента вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под кредитный процент вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под очередной процент, превышающий депозитный. Разница между депозитным и кредитным процентом служит источником прибыли предпринимателей-кредиторов.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы, валютные биржи и другие специализированные организации). Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Центрального банка России и Минфина РФ [4, 9]. В соответствии с законодательными актами предпринимательская деятельность на рынке ценных бумаг должна осуществляться профессиональными участниками. Государство в лице Минфина РФ выступает также в качестве предпринимателя на рынке ценных бумаг, в этом качестве выступают субъекты РФ и муниципальные образования, выпуская в оборот соответствующие ценные бумаги.

4. Посредническое предпринимательство. Посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего гнезда в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях.

Посредник – это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но сам таковым не являющийся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей.

В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры,

дистрибьютеры, биржи, в какой-то мере коммерческие банки и другие кредитные организации.

Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере рискованной, поэтому предприниматель-посредник устанавливает в договоре уровень цен, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций.

Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника – соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

5. Страхование предпринимательства. Страхование предпринимательства заключается в том, что предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования. Страхование заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Поскольку вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Страхование предпринимательства является одной из наиболее рискованных видов деятельности. В то же время организация страховой предпринимательской деятельности дает определенную гарантию страхователям (организациям, предприятиям, физическим лицам) получить определенную компенсацию при наступлении риска в их деятельности, что является одним из условий развития в стране цивилизованного предпринимательства.

1.3. Сущность и классификация предпринимательских рисков

Предпринимательство всегда сопряжено с риском: спрос на товар не всегда совпадает с ожиданиями, клиенты задерживают оплату счетов, реальная прибыль не соответствует цифрам в бизнес-плане, партнеры оказываются мошенниками и т. п. Задача руководителя и владельца бизнеса – своевременно распознать и максимально сократить риски предпринимательской деятельности.

В предпринимательской деятельности риск представляет собой угрозу потери вложенных в производственный процесс ресурсов, недополучение планируемого дохода или появление дополнительных расходов [36, 37]. Он может возникнуть на любом этапе производства, а также в любой сфере бизнеса: риск потерять поставщика материалов, риск выбрать неверную маркетинговую стратегию, риск нанять некомпетентного человека на ключевую должность и т. д.

При каких условиях возникает предпринимательский риск? Зачастую риск появляется в условиях неопределенности, как в производственном процессе, например, при внедрении новой технологии, так и при выходе на новые рынки или начале продаж нового продукта. К условиям возникновения предпринимательских рисков также относят недостаточную или ошибочную информацию о текущей ситуации и реальном положении дел.

Исходя из этого, эксперты выделяют внутренние и внешние причины предпринимательских рисков.

К внутренним причинам относят все, на что предприниматель может повлиять в стенах своей компании:

- тайм-менеджмент сотрудников;
- применение нового оборудования и технологий;
- охрана труда;
- режим работы и отдыха.

К внешним причинам относят все, на что предприниматель повлиять не может:

- нововведения в законодательстве страны, где ведется предпринимательская деятельность;
- нестабильное политическое положение в государстве и в мире;
- сильная конкуренция;
- ненадежные партнеры;
- потеря клиентов и снижение спроса на товар;
- климатические условия.

Управление предпринимательскими рисками подразумевает принятие такого решения, которое сбалансирует доход от его реализации и уровень допустимого риска. Чем точнее и грамотнее руководство предприятия будет предвидеть состояния неопределенности, тем эффективнее будут его действия.

Несмотря на серьезность вопроса, виды предпринимательских рисков в законах четко не регламентированы. Указанные правоотношения регулируются только в части страховой детальности законом № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ» [5] и главой 48 ГК РФ [1]. Следовательно, единственная возможная процедура – это страхование предпринимателя от возможного риска [5].

Сегодня возможно застраховаться на случай ненадежного контрагента, банкротства, резкого падения спроса на продукцию и даже от поломки оборудования. Однако существует ряд случаев, не подлежащих страхованию. Среди них оплата пошлин, покупка сырья и материалов, приносящих не основной, а дополнительный доход, любые расходы после остановки предприятия и т. д.

Виды предпринимательских рисков

Классификация предпринимательских рисков зависит от условий их появления – внешних или внутренних.

Внешние предпринимательские риски в деятельности предприятия обусловлены неблагоприятным изменением факторов внешней среды, среди которых функционирует предприятие.

Под воздействием факторов внешней среды формируются такие общие виды предпринимательских рисков [49]:

- политические;

- законодательные;
- природные;
- макроэкономические.

Политические риски связаны с политической обстановкой в стране и деятельностью органов государственной власти (революция, военные действия, национализация частной собственности, конфискация имущества и др.).

Законодательные предполагают изменение действующих норм с выходом новых законодательных и нормативных актов, ухудшающих положение компании (например, введение новых налогов, отмена налоговых льгот, повышение налоговых ставок и др.).

Природные связаны с возможными стихийными бедствиями (наводнения, пожары, землетрясения и т. п.) и загрязнением окружающей среды.

Макроэкономические обусловлены развитием экономических процессов в стране и в мире в целом. В свою очередь, макроэкономические риски включают инфляционные (дефляционные), валютные, процентные и структурные риски.

Внутренние процессы на предприятии также оказывают влияние на эффективность управления рисками. Под влиянием факторов внутренней среды предприятия формируются предпринимательские риски, которые подразделяются на три вида:

- производственные;
- коммерческие;
- финансовые.

Производственные риски связаны с особенностями технологического процесса на конкретном предприятии, уровнем квалификации работников, организацией поставок сырья и материалов и осуществлением транспортных перевозок, а также с процессом проверки и мониторинга контрагентов.

Примеры производственных рисков предпринимательской деятельности: остановка оборудования из-за нехватки материалов и невозможности заказать сырье у поставщиков; отсутствие поставки или поставки с нарушением сроков,

прописанных в договоре; невыплата прибыли, полученной от продаж товара; вероятность возврата проданной продукции; отказ в предоставлении кредита на расширение производства; риск объявления банкротом партнера, клиента, поставщика или самого предпринимателя; ошибки ценовой политике.

Коммерческие риски наступают на этапе реализации готовой продукции. Предпринимательские коммерческие риски обусловлены неправильно проведенными маркетинговыми исследованиями, в результате которых компания не может реализовать весь объем произведенной продукции, недооценкой конкурентов на товарном рынке или ошибочной ценовой политикой, а также неисполнением контрагентами договорных обязательств.

Финансовые риски связаны с покупательной способностью денег, например, с инфляцией или изменением валютных курсов и инвестиционными ошибками.

Наиболее существенными в этой группе могут быть:

- риски заказчика строительных работ;
- кредитный риск заемщика;
- риск ущерба в результате ошибок или упущений, связанных с оформлением права собственности;
- покупка неликвидных ценных бумаг.

Кроме того, к внутренним рискам также относят и другие виды рисков в предпринимательской деятельности:

- кадровые риски;
- риски по продолжительности существования;
- допустимый, критический и катастрофический риски;
- оправданный и неоправданный риск;
- страхуемый и нестрахуемый риск;
- отраслевой и инновационный риск.

Кадровые риски порой являются ключевыми рисками в компании. Принимая на работу некомпетентного специалиста, бизнесмен может столкнуться и с недобросовестно исполненной работой, и с нарушением принятых технологических нормативов. Помимо этого, один негативно настроенный сотрудник может

дезорганизовать весь некогда слаженный коллектив или причинить иной, не менее существенный ущерб.

Риски по продолжительности существования бывают краткосрочными и долгосрочными. Краткосрочные связаны с перебоями мелких поставок, трудностями с заключением небольших договоров и т. д. Их можно оперативно решить, а наладив производственные процессы, и вовсе свести к минимуму. Подобный пример предпринимательского риска – приостановление работы по результатам проверки санитарной инспекцией или органами пожарного надзора. Последствий таких рисков можно избежать, заранее проведя внутреннюю проверку и устранив найденные ошибки. Долгосрочные связаны с регулярными сбоями в работе или ошибками планирования.

Допустимый, критический и катастрофический риски – понятия, связанные с финансами предприятия. Допустимый риск – денежный риск, который не уведет баланс компании в «минус». Сущность такого предпринимательского риска: покупая оборудование за 1 млн при общем балансе предприятия 800 тысяч, бизнесмен уверен, что реализует произведенный товар на сумму, покрывающую расходы и приносящую прибыль. Критический риск – сумма затрат на заключение сделки равняется прибыли. В результате компания уходит в «ноль», что неэффективно и неприемлемо для предпринимательства. Катастрофический риск – если затраты превышают прибыль. В случае если фирма вложила все финансы в подобную сделку, то она считается банкротом.

Оправданный и неоправданный риск: первый приносит прибыль, а второй – убытки.

Страхуемый риск – это такой риск, ущерб от которого можно застраховать. Нестрахуемый риск – это риск, по которому не предусмотрены страховые случаи и застраховать его не получится.

Отраслевой и инновационный риск. Отраслевой связан с новшествами в отрасли, касающимися изменений в правилах получения кредита, введением новых нормативов и т. д. Инновационный риск связан с переходом предприятия на производство нового товара или внедрением новой технологии.

Любой бизнес подразумевает наличие предпринимательского риска. Риск способен причинить компании как небольшие убытки, так и нанести непоправимый ущерб. Для того, чтобы уменьшить или полностью предотвратить негативные последствия предпринимательских рисков, рисками необходимо управлять.

Концептуальный подход к управлению предпринимательским риском заключается в:

- выявлении возможных последствий предпринимательской деятельности в рискованной ситуации;
- разработке мер, не допускающих, предотвращающих или уменьшающих ущерб от воздействия до конца неучтенных рискованных факторов, непредвиденных обстоятельств;
- адаптации предпринимательства к рискам, нейтрализации или компенсации негативных вероятных результатов, максимального использования шансов на получение высокого предпринимательского дохода [49].

К методам управления предпринимательскими рисками относятся [48]:

1. Устранение, предотвращение риска. Применительно к рискам, связанным со стихийным действием природных сил (землетрясения, засухи, вымерзание посевов и т. д.), это невозможно. Трудно загодя определить изменения в поведении конкурентов на рынке. Нельзя предвидеть все обстоятельства и в собственной инновационной деятельности. Можно, конечно, не принимать рискованных решений, но тогда субъект хозяйствования лишится шанса реализовать себя как истинного предпринимателя и получить предпринимательский доход. Он обрекается на застой, применение рутинных методов хозяйствования, чем, естественно, повышает вероятность потери конкурентоспособности и банкротства.

2. Уменьшение неблагоприятного влияния тех или иных факторов на результаты производства и предпринимательской деятельности. Этот метод предполагает принятие превентивных мер:

- повышение качества планирования, организации производства и управления им;
- использование гибких технологий и создание резервных фондов;

- улучшение государственного регулирования предпринимательства путем создания соответствующих параметров экономической и правовой среды;
- выбор оптимальной товарной стратегии и стратегии поведения предпринимательских структур на рынке факторов производства и т. д.

3. Передача риска. Этот метод заключается в передаче ответственности за риск другому физическому или юридическому лицу в соответствии с определенным договором на определенный срок. Например, заключение договора страхования риска, договора передачи имущества в аренду, договора поручительства и др.

4. Принятие риска на себя (удержание, овладение риском). Суть метода заключается в том, что предприниматель сам компенсирует негативные финансовые последствия риска, направляя на эту цель часть фактически полученной прибыли, средства резервного фонда, а также средства из других источников финансирования. Применение этого метода целесообразно, когда потенциальные потери незначительны, возможно предупредить или снизить ущерб от воздействия непредвиденных обстоятельств, когда четко выявлены шансы на получение высокого предпринимательского дохода.

Для обеспечения эффективного управления рисками предприниматель должен опираться на:

- знание экономических, естественных и других законов и закономерностей, проявляющихся в предпринимательской деятельности [42];
- нормы экономической, юридической и прочей ответственности;
- информацию о плановых и фактических показателях бизнеса;
- научно разработанную теорию принятия управленческих решений в том числе в области риск-менеджмента [17].

1.4. Создание собственного бизнеса (предпринимательской структуры)

Не каждое собственное дело может называться предпринимательской структурой. Сущность предпринимательской структуры заключается в том, что

на вновь созданном или действующем предприятии, способном выпускать (выпускающем) определенную продукцию (работу или услуги), создаются условия для выдвижения новаторских предпринимательских идей.

Практически создание своего бизнеса (предпринимательской структуры) состоит из нескольких шагов [27].

Первый шаг – появление социально-психологических и экономических условий и предпосылок (определяется способностью лидера сгенерировать свою предпринимательскую идею и подготовиться к открытию своего дела, используя свой потенциал и возможности):

- появление предпосылок;
- рождение у индивидуума предпринимательской идеи;
- психологическая адаптация;
- принятие решения.

Второй шаг – обоснование открытия бизнеса:

- постановка ближайших и стратегических целей;
- изучение предполагаемого рынка;
- определение источников образования финансово-имущественной базы;
- разработка обоснованного бизнес-плана.

Третий шаг – открытие бизнеса:

- формирование команды квалифицированных учредителей, коллектива, партнеров;
- подготовка учредительных документов;
- проведение организационных мероприятий по открытию бизнеса;
- государственная регистрация, постановка на учет.

Четвертый шаг – практическая деятельность. Построение схемы жизнедеятельности фирмы. Создание своеобразной ауры безопасности деятельности своего бизнеса, что определяется:

- высоким уровнем менеджмента, маркетинга, рекламы и созданием своего имиджа;

- умением управлять рисками, обеспечение экономической безопасности дела;
- компетентными юридическими, информационными, финансово-экономическими, техническими службами;
- наличием нормы оборотных средств, крепкой материально-технической базой;
- свободными финансовыми средствами, эффективной технологией.

Перед бизнесменом стоят задачи стабилизации деятельности фирмы в экономическом пространстве и укрепления связей с основными субъектами деятельности общества. Если финансово-кредитные учреждения рассматриваются как взаимовыгодные партнеры, то знание и выполнение законов, нормативных актов определяют взаимоотношения с органами власти, надзора и контроля. Создание своего лобби на всех уровнях – это стратегическая задача фирмы (ее лидера). Но если бизнесмен не сможет завоевать потребителя или закрепиться в сфере финансово-хозяйственных связей с производителем (с тем же потребителем), то развитие бизнеса закончится на первых шагах.

Процесс становления собственного дела состоит из определенных этапов (общие подходы):

I этап – появление предпосылок (личные амбиции, плохое материальное положение, стремление к большему);

II этап – рождение у индивидуума предпринимательской идеи;

III этап – психологическая адаптация по отношению к идее и принятию решения об открытии бизнеса;

IV этап – принятие решения;

V этап – постановка целей;

VI этап – разработка организационно-технических мероприятий, экономическое обоснование принимаемого решения;

VII этап – открытие и начало практической деятельности;

VIII этап – сохранение и развитие своего дела.

Предпринимательская идея создания собственного бизнеса (дела)

Любая предпринимательская деятельность, если ее рассматривать как процесс, всегда начинается с идеи. Появление новых предпринимательских идей есть продукт мыслительной деятельности человека (предпринимателя).

Предпринимательская идея.

Сущность формулирования новой идеи заключается в построении новой комбинации, системы логических умозаключений, основанных на новых фактах, которые только что появились, или ранее предпринимателем не принимались во внимание.

Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость самореализации индивидуума для решения собственных предпринимательских целей путем удовлетворения потребностей других.

Предпринимательская идея при создании своего бизнеса реализуется в конкретный предпринимательский проект. Источником формирования новых предпринимательских идей является объективное условие, развитие которого в строго определенном направлении может привести в настоящем или будущем времени к производству нового востребованного рынком товара или услуги.



Рис. 1. Источники накопления предпринимательских идей [27]

Предпринимательские идеи накапливаются в определенном аспекте, направлении, связанном с предпринимательской деятельностью данного субъекта. Процесс накопления идей осуществляется за счет следующих источников (рис. 1):

1) Товарный рынок. Из товарного рынка, от торговых агентов поступает информация о дефиците продукции, новых технологиях, которые могут стать источником предпринимательской деятельности.

2) Анализ структурного или географического разрыва в процессе общественного производства. Анализ структурного разрыва показывает, какие виды продукции производятся, какие не производятся, или же в технологической цепочке производства данного продукта могут иметь место разрывы. Что же касается географических разрывов, то это дает возможность выявить, что производится в данном регионе, стране, за рубежом.

3) Достижения науки и техники. Каждый предприниматель должен следить за всеми инновациями и общими тенденциям научно-технического прогресса, в том числе и не связанными с его деятельностью.

4) Рождение предпринимательской идеи на основе анализа уже производимого продукта. Это либо модификации продукта, либо перенос его из одной сферы в другую.

5) Предугадывание на основе знания закономерностей спроса возникновения в будущем той или иной потребности.

К критериям отбора предпринимательских идей для воплощения относятся [45]:

- эффективность идеи;
- перспектива завоевания рынка;
- время, необходимое для реализации идеи;
- размер капитала, необходимого для реализации идеи;
- доступность и цена ресурсов;
- наличие необходимой рабочей силы;
- соответствие правовому полю;
- соизмеримость с возможностями бизнеса.

Любая предпринимательская идея становится жизнеспособной при условии постановки целей: ближайшей (тактической) и отдаленной (стратегической). При этом поставленные цели должны быть реально достижимыми. Цель должна быть четко сформулированной и понятной не только предпринимателю, руководителю, но и работникам, которые вовлечены в мероприятия по реализации данной идеи. При этом цель должна отвечать нескольким требованиям [33]:

- цель должна быть ясной, конкретной и четкой;
- цели должны быть краткосрочными и долгосрочными, дополняющими друг друга;
- цель должна отвечать важности проблемы и поставленным задачам;
- цель должна отталкиваться (быть соизмерима) от возможностей организации;
- цель подкрепляется конкретными мероприятиями;
- цель должна упрощать, а не усложнять общую ситуацию.

Целью не может быть просто обогащение; цель должна стимулировать духовные потребности предпринимателя и удовлетворение им потребностей общества. Только при наличии предпринимательской идеи и четко сформулированных целей можно приступать к созданию своего бизнеса.

После отбора необходимой идеи осуществляется ее подробный анализ на основе конкретных экономических показателей. Эта идея подвергается предпринимательской экспертизе, осуществляемой или экспертной службой фирмы, или же специально приглашаемыми независимыми экспертами.

Реализация предпринимательской идеи.

Выбор предпринимательской идеи подразумевает ее последующую реализацию, что непосредственно связано с необходимостью принятия предпринимателем решения. Принятие решения о выборе идеи и ее эффективной реализации в конкретном предпринимательском проекте всегда связано с выполнением определенных условий [41]:

- выбор технологии производства и обеспечении соответствующей документацией;

- решение вопроса о производственных мощностях (основные фонды и оборудование);
- решение вопроса об оборотных фондах и их поставщиках;
- укомплектование квалифицированными кадрами;
- назначение ответственных за все стадии внедрения проекта;
- принятие схемы управленческой структуры для данного проекта;
- решение вопроса об источниках и условиях финансирования (кредиты, займы, инвестиции);
- разработка и принятие системы сбыта предлагаемого товара (услуги).

В таблице 1 представлены организационно-технические условия для практического использования предпринимательской идеи. После выполнения данных условий предприниматель свою идею оформляет в виде бизнес-плана, подкрепленного технико-экономическим обоснованием. В отличие от бизнес-плана, который представляет собой детальное обоснование концепции и включает в себя все мероприятия, необходимые для внедрения идеи, технико-экономическое обоснование – это документ, который рассчитывает экономический эффект от внедрения предпринимательского проекта.

Таблица 1

Условия формирования предпринимательских структур [27]

Условие	Содержание
Предпринимательская направленность предприятия (фирмы)	Стимулирование предложений, идей, новаций. Система организации и управления предполагает поощрение, продвижение, карьерный рост авторовидей.
Организационные возможности	Возможность выделения новых структурных подразделений. Создание дополнительных предпринимательских единиц.
Производственные возможности	Техническая и технологическая оснащенность. Наличие высоких технологий.

Наличие ресурсов	Финансовые ресурсы, доступные кредиты. Человеческий капитал – высококвалифицированные сотрудники.
------------------	--

Принятие предпринимательского решения.

Реализация предпринимательской идеи тесно связана с таким понятием, как принятие предпринимательского решения. Предпринимательская деятельность невозможна без принятия определенных управленческих решений. В зависимости от практического опыта бизнесмена (предпринимателя), его экономических знаний и личных качеств как руководителя, после длительных консультаций, глубокого анализа им применяется управленческое решение по реализации предпринимательской идеи.

При этом необходимо отметить, что существует два конкретных метода выбора варианта решения [33].

Первый метод – интуитивный, базируется на индивидуальной технологии принятия решения предпринимателем, т. е. решение принимается на основе интуиции, и в этом случае под интуицией понимается неосознанное знание, полученное в результате большого опыта предпринимательской деятельности и подкрепленное высоким уровнем компетентности.

Второй метод – это метод реального принятия решения, базирующийся на логически взаимосвязанных и расчетно-обоснованных заключениях.

На принятие предпринимательского решения влияет совокупность факторов внутреннего и внешнего характера. К внутренним факторам относятся: цель фирмы; технология производства; организационная структура фирмы; штатное расписание; персонал. Внешние факторы подразделяются на факторы прямого и косвенного воздействия:

- Факторы прямого воздействия: государственные органы и их предписания, законы и прочие нормативные акты; партнеры; конкуренты; имидж фирмы; профсоюзы.

- Факторы косвенного воздействия: политические; научно-технические; экономические; социальные; международные.

Выбор организационно-правовой формы бизнеса.

Выбор предпринимателем организационно-правовой формы своего бизнеса зависит от многих факторов, начиная от специфики бизнеса и возможностей предпринимателя, заканчивая характером и личностными особенностями самого предпринимателя (рис. 2).



Рис. 2. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы бизнеса [27]

Рассмотрим, на какие основные элементы деятельности бизнеса влияет выбор организационно-правовой формы:

- характер взаимоотношений между учредителями;
- порядок налогообложения;
- имущественная ответственность по обязательствам предприятия;
- распределение прибыли;
- порядок управления предприятием;
- величина уставного капитала;
- источники финансирования;

- организационная структура управления бизнесом;
- операции на рынке ценных бумаг;
- порядок уплаты взносов во внебюджетные фонды.

Вновь созданное предприятие должно быть привлекательным для общества, партнеров, государства. Представляют интерес критерии определения наиболее привлекательных компаний в США [50]. К ним относятся 8 ключевых критериев, по которым судят об эффективности бизнеса:

- инновационная деятельность;
- качество менеджмента;
- ценность компании как объекта долгосрочного инвестирования;
- общественная и экологическая ответственность;
- способность компании привлекать, развивать и поддерживать творческий потенциал персонала;
- качество продукции и услуг;
- финансовая значимость компании;
- использование корпоративных актов.

1.5. Порядок государственной регистрации бизнеса

В таблице 2 представлен порядок регистрации бизнес-предприятия, установленный для субъектов предпринимательской деятельности Российской Федерации. Следует помнить, что порядок регистрации бизнеса не является единым и универсальным. Существуют определенные отличия регистрации для юридического лица и для индивидуального предпринимателя без образования юридического лица (табл. 2) [8].

Порядок регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя без образования юридического лица

Этапы	Предприятие (юридическое лицо)	Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица (ИПБЮЛ)
<p><u>1-ый этап</u></p> <p>Подготовка регистрационных документов в государственные органы</p>	<p>Перечень необходимых документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> – заявление, заверенное нотариально; не нужно заверять, если не все учредители пойдут в регистрационный орган; – учредительные документы (Решение о создании юридического лица в виде Протокола, Устав); – документ, подтверждающий оплату государственной пошлины 	<p>Перечень необходимых документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> – заявление, заверенное нотариально; не нужно заверять, если сам индивидуальный предприниматель пойдет в регистрационный орган; – копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя; – документ, подтверждающий оплату государственной пошлины
<p><u>2-ой этап</u></p> <p>Сдача документов в регистрирующие органы</p>	<p>Сдача документов в территориальное отделение налоговой полиции</p>	<p>Сдача документов в территориальное отделение налоговой полиции</p>
<p><u>3-ий этап</u></p> <p>Получение информационного письма о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО) в местном отделении Государственного комитета по статистике</p>	<p>Осуществляется предприятием</p>	<p>Осуществляется самим предпринимателем</p>

<p><u>4-ый этап</u></p> <p>Постановка на учет в территориальном отделении Пенсионного фонда и в территориальном Фонде медицинского страхования</p>	<p>Осуществляет территориальное отделение налоговой инспекции</p>	<p>Постановка на учет необходима при условии приема на работу в ИП работников и осуществляется самим предпринимателем</p>
<p><u>5-ый этап</u></p> <p>Постановка на учет в территориальный Фонд социального страхования</p>	<p>Осуществляется государственным органом</p>	<p>Осуществляется государственным органом</p>
<p><u>6-ой этап</u></p> <p>Открытие расчетного счета в банке</p>	<p>Перечень необходимых документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> – заявление руководству банка; – заверенные нотариально копии свидетельств о регистрации предприятия и постановке в налоговом органе и учредительных документов; – выписка из единого государственного реестра юридических лиц- копии лицензии на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию, заверенные нотариально; – карточка с образцами подписей и оттиском печати; – копия информационного письма Государственного комитета по статистике о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО); – приказы о приеме на работу и назначении на должности в организации 	<p>Перечень необходимых документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> – заявление руководству банка; – заверенные нотариально копии свидетельств о регистрации ИП и постановке на учет в налоговом органе; – выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей; – копии лицензии на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию, заверенные нотариально; – карточка с образцами подписей и оттиском печати; – копия информационного письма Государственного комитета по статистике о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО)

Регистрация бизнеса – это лишь формальная процедура, которая означает, что деятельность будет осуществляться легально. Тот факт, что предприятие создано официально, не означает, что собственное дело будет успешным и прибыльным. Регистрации бизнеса должна предшествовать тщательная предварительная работа по обоснованию эффективности затеваемого дела. Грамотно составленный бизнес-план серьезно увеличивает шансы начинающего бизнесмена на получение прибыли.

Как свидетельствует практика успешных бизнес-проектов, будущему бизнесмену необходимо спланировать пять ключевых направлений, без которых успех бизнеса вряд ли возможен [15]:

- Организация. Следует научиться планировать, организовывать и добиваться результатов.
- Сбыт. Продажи и эффективное общение с людьми.
- Кадры. Научиться правильно отбирать сотрудников и объединять их в эффективные команды.
- Переговоры. Научиться вести переговоры и договариваться от своего имени и в интересах предприятия.
- Бухгалтерия. Научиться работать с финансовыми документами, разбираться в бухгалтерском учете и отчетах.

Необходимо помнить, что успех бизнеса напрямую зависит от качества производимого товара или предоставляемых услуг. Только постоянно работая над этим вопросом возможно завоевать своего клиента, а следовательно, и обеспечить стабильный доход от бизнеса. Необходимо иметь активную жизненную позицию, постоянно искать новые идеи и способы развития бизнеса. Такой подход к делу позволит быть конкурентоспособными и рано или поздно приведет к процветанию бизнеса! Деловой успех не зависит от удачи. Он целиком и полностью зависит от знаний, умений и должного их применения. Это вопрос способностей, времени и опыта.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите сходство между бизнесом и предпринимательством.
2. Назовите отличие бизнеса от предпринимательства.
3. Дайте понятие предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством.
4. Перечислите виды предпринимательской деятельности.
5. Укажите основные признаки предпринимательской деятельности.
6. Назовите причины появления предпринимательского риска.
7. Перечислите методы, которые используются для управления предпринимательским риском.
8. Назовите этапы процедуры создания бизнеса.
9. Поясните, что представляет собой предпринимательская структура.
10. Укажите факторы успеха бизнеса.

РАЗДЕЛ 2. РАСХОДЫ И ДОХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ С ВЕДЕНИЕМ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА

2.1. Расходы, связанные с открытием и ведением бизнеса

Начиная новый бизнес, предприниматель должен понимать, какие расходы его ждут – сможет ли предполагаемый доход покрыть вложенные инвестиции и обеспечить стабильную прибыль? Особенно остро этот вопрос стоит для тех, кто впервые запускает свой предпринимательский проект. И не то, чтобы есть какие-то непреодолимые «подводные камни», просто человеку, который не имеет опыта предпринимательства, приходится изучать много новой, незнакомой и большой по объему информации. При этом есть некоторый базовый объем знаний, которым нужно овладеть, без которого не получится запустить и наладить эффективный бизнес.

Первое, что должен хорошо представлять будущий предприниматель, – это расходы, которые ему придется финансировать. Выделяется несколько категорий расходов [16, 20, 34, 47].

Расходы на открытие бизнеса

Расходы на открытие бизнеса должны быть необходимыми, и чем их меньше, тем эффективнее пройдет запуск. Излишних затрат быть не должно. Чем больше по величине вложенные в открытие бизнеса затраты, тем дольше они будут окупаться при среднестатистической, далеко не фантастически высокой, прибыли.

Большинство людей, никогда прежде не занимавшихся бизнесом, пребывают в плену значительного количества ложных представлений о предпринимательстве. В основном эти представления связаны с внешними проявлениями и довольно далеки от действительно значимых вещей.

Настоящий бич бизнес-планов начинающих предпринимателей – мебель и оргтехника. Почему-то люди считают, что именно ксероксы, факсы и офисные кресла сделают их бизнес настоящим.

Именно эти расходы в первую очередь «режут» более опытные бизнесмены. Первую мебель покупают на «Авито», ноутбук приносят из дома. В последнее время и офис снимают далеко не все, предпочитая работать дома или в общественных пространствах – так называемых «третьих местах» (первое – дом, второе – работа). На языке предпринимателей это называется словосочетанием «резать косты», от английского слова costs («расходы»).

Нужно смотреть на смету запуска бизнеса максимально критично. Исключить из нее все, что можно исключить. Добавить только то, что действительно необходимо. Если что-то терпит, нужно отложить покупку до первых доходов.

Многие бизнес-проекты так и не становятся прибыльными, а купленные столы и стулья годами лежат на балконах несостоявшихся директоров. Чем меньше вы вложите в старт бизнеса, тем быстрее выйдете на прибыль, если все получится и тем меньше потеряете, если в этот раз потерпите неудачу.

Расходы на первоначальное развитие услуг (продукта)

Практически любые услуги – более простой бизнес с точки зрения расходов на запуск, ведь многим услугам не нужно практически никакой инфраструктуры. Запустить маркетинговое агентство или бухгалтерскую фирму, небольшую диспетчерскую или проектное бюро всегда будет стоить дешевле, чем открыть производство, магазин или ресторан, которым нужны площади, оборудование, товарные запасы и т. д.

Можно сказать, что запустить бизнес на услугах проще. Особенно если для этого не нужен офис продаж. При этом расходы на офис продаж все равно проще оптимизировать, чем, например, на магазин, производство, отель или ресторан.

Расходы на лицензирование и оформление

Планируя любой бизнес, важно сразу проверить, нужна ли лицензия, как ее получить и какие расходы необходимы для этого. Некоторые виды лицензий связаны с довольно значительными расходами. Кроме того, бывают специфические лицензионные требования, предусматривающие наличие определенных площадей, оборудования и других средств, а также предметов производства.

Нельзя забывать и о том, что многие лицензии выдаются не сразу, для их получения нужно несколько месяцев, в течение которых бизнес уже должен будет нести расходы, но еще не сможет зарабатывать деньги (прибыль).

Необходимыми затратами являются и средства на оформление бизнеса: регистрация ООО или ИП, открытие расчетного счета (или счетов), покупка лицензий на бухгалтерские программы и т. д. Работа бухгалтера в течение нескольких месяцев (до прибыли) тоже ляжет на бюджет запуска. Хороший бухгалтер может стоить дорого, при этом в сложной сфере деятельности без него будет не обойтись.

Вышеперечисленные виды затрат являются первоначальными инвестициями в открытие бизнеса. Они вкладываются, как правило, единоразово, в определенный период времени. Их рассматривают как самые первые затраты на бизнес-предприятие, у которого еще нет доходов. Инвестиционные вложения могут быть и малыми, и большими, но они всегда присутствуют. Без них невозможно начать собственный легальный бизнес [18].

Текущие (ежемесячные, ежеквартальные и пр.) расходы организации

Помимо расходов на запуск бизнеса, есть еще и текущие ежемесячные расходы. От их величины будет зависеть цена на услугу (продукт) бизнес-организации, а следовательно, и размер прибыли.

К ежемесячным расходам относятся:

- материальные затраты на производство продукции (работ, услуг);
- амортизация оборудования и прочих средств, которые используются в деятельности не менее 1 года;
- платежи за аренду помещений;
- расходы на оплату труда (ФОТ) персонала;
- расходы на связь, хостинг сайта и т. д.;
- транспортные расходы;
- расходы на текущий маркетинг;
- некоторые виды налогов;
- административные расходы;
- транспортные расходы и расходы на содержание автотранспорта;

- другие расходы – в зависимости от специфики конкретного бизнеса.

Часть этих текущих затрат пропорционально трансформируется при изменении объемов деятельности бизнес-организации. Такие затраты называют переменными, например, затраты на амортизацию оборудования. Часть текущих затрат не зависит от изменения объемов деятельности, например, административные расходы. Этот вид затрат называют постоянными.

Совокупность переменных и постоянных текущих затрат за период, имеющих отношение к процессу производства и реализации продукции (работ, услуг), называется *себестоимость продукции (работ, услуг)*. На основе себестоимости определяется цена на продукцию (работу, услугу). Чем ниже себестоимость, тем выше при фиксированной цене будет прибыль. Поэтому разработка и реализация систематических мер по снижению себестоимости продукции (работ, услуг) – это необходимое условие долговечности и прибыльности любого бизнеса.

Одной из статей расходов, которая требует значительных ресурсов и дает большую нагрузку на бизнес, является арендная плата. Подходить к подбору помещений начинающему бизнесмену нужно рационально. Если ваш бизнес может нормально существовать на боковой улице, а не на проспекте – так и делайте. Хватит места в бизнес-центре на окраине, значит незачем арендовать помещение в центре города. Достаточно помещения в семнадцать метров – снимите семнадцать метров.

А если можно работать на «удаленке» – работайте на «удаленке». После пандемии COVID-19 это становится все более распространенной формой деятельности. Экономия на арендных платежах – один из действенных способов снижения текущих затрат на ведение бизнеса.

Возможно оптимизировать и фонд оплаты труда. Переведите часть людей на удаленный режим работы, сократите лишние должности, перегруппируйте отделы, чтобы никто не работал впустую. Если это возможно, наймите удаленных сотрудников из других регионов России или даже из зарубежных стран.

Снизить текущие расходы можно и при помощи аутсорсинга некоторых услуг. Если в вашем бизнесе нет сложностей с бухгалтерией, бухгалтера целесообразно привлечь по аутсорсингу из специализированной бухгалтерской фирмы и оплачивать только те функции, которые требуются, например, платить только за подачу периодической отчетности. Незачем держать машину и водителя, если не нужно ежедневно ездить по рабочим вопросам. Можно использовать каршеринг.

Отметьте то, что не относится к вашей основной деятельности и отдайте эти функции на аутсорсинг сторонним исполнителям. Освободите людей, освободите деньги, освободите площади помещений, а сэкономленные средства направьте на развитие бизнеса по тем направлениям, которые имеют хороший потенциал роста прибыли.

Что нельзя отдавать на аутсорсинг? Ни в коем случае не уступайте критические для вас процессы. Старайтесь сосредоточить весь основной цикл в своих руках. Если из-за какого-то подрядчика может остановиться ваш основной бизнес-процесс, необходимо понимать, кем можно быстро, в считанные часы, заменить этого партнера. В дальнейшем пытайтесь заменить подрядчиков на ключевых участках своими собственными подразделениями и процессами.

В любой непонятной ситуации многие начинающие предприниматели начинают «резать» расходы на маркетинг. Делать это нужно крайне осторожно, ведь без маркетинга не будет продаж, а значит, исчезнет и та прибыль, которая есть. Но оптимизировать расходы на маркетинг действительно можно. Во-первых, нужно «отключить» те расходы, которые не приносят прибыли.

Крайне важно помнить о том, что работа с уже имеющимися клиентами стоит гораздо дешевле, чем привлечение новых. Если ваша текущая клиентская база внушительна – можно перераспределить бюджет именно таким образом. Предложите постоянным клиентам поддержать вас, и они не откажут. Предложите скидки и особые условия для тех, кто внесет крупную предоплату. Это поможет обеспечить денежный поток и избежать кассового разрыва.

На старте бизнеса есть смысл сократить дорогие части маркетинга. Можно не разрабатывать крутой логотип в самом начале, а ограничиться заказом у начинающего дизайнера. То же касается дизайна визиток и всего остального. Прimitивные представления о бизнесе заставляют начинающих бизнесменов бездумно тратить первые заработанные доходы на объемные буквы для холла, огромные вывески, гимны и другие преждевременные покупки.

Используйте только те каналы, которые приносят прибыль сразу. Старайтесь выбирать подрядчиков, готовых работать за результат. Разработайте партнерские программы по привлечению клиентов. Составьте список точек контакта с вашей аудиторией и убедитесь, что работаете по всем возможным направлениям. Вы удивитесь, но многие каналы маркетинга не стоят денег. Только подумайте, сколько дополнительных контактов могут принести правильно составленные подписи к письмам, которые вы рассылаете деловым партнерам и потенциальным потребителям.

Расходы на административную работу начинающие предприниматели (в том числе и затраты по времени) часто не учитывают, а она в какой-то момент начинает занимать слишком много времени. Не повторяйте эту ошибку. Не забудьте учесть и затраты на самого себя (зарплата управленцу).

Еще одна статья расходов, о которой часто забывают, – амортизация и ремонт оборудования. В итоге, к моменту, когда необходим ремонт или нужна замена, в бюджете не оказывается денег и работа встает. Обычно все данные о предусмотренном производителем ресурсе оборудования есть в технической документации, нужно лишь правильно все рассчитать и внести сумму амортизации в смету на ведение бизнеса.

Вопреки распространенному мнению, смета – это не только расходы. Это и доходы тоже. Смета отличается от отчета тем, что представляет из себя таблицу с предполагаемыми (будущими) показателями, а отчет – с фактическими (прошлыми).

Смета – это ваш план функционирования бизнеса, с которым предстоит сопоставлять реальное положение дел. Именно анализируя соответствие фактических расходов и доходов вашей смете, вы сможете осуществлять контроль над выполнением намеченного плана. Чтобы объективно оценивать показатели хозяйственной деятельности, предпринимателю нужно вести расчет как расходов, так и доходов.

2.2. Доходы, связанные с ведением бизнеса

Выделяется несколько видов дохода от бизнеса. Это [26]:

- совокупный (общий) доход;
- валовая выручка;
- чистая выручка;
- валовая прибыль;
- операционная прибыль;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Именно в такой последовательности «доход – выручка – валовая прибыль – операционная прибыль – прибыль до налогообложения – чистая прибыль» формируется сумма денежных средств, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех расходов, налогов и обязательных платежей и олицетворяет собой конечный полученный финансовый результат (эффект) от ведения бизнеса.

Рассмотрим, что означают и как формируются вышеперечисленные виды дохода от бизнеса.

Доход – это совокупность всех поступлений, которые ваш бизнес получил в отчетном периоде. Это понятие шире, чем «выручка». Ведь, кроме оплат от основной деятельности, в доход входят такие поступления, как доходы от продажи активов, проценты по депозитам, компенсации (неустойка) от клиентов по догово-

рам за нарушение условий, займы, финансовая помощь от спонсоров и иные незапланированные поступления денег. Например, подрядчик нарушил сроки выполнения договора, по договору он должен заплатить штраф и неустойку. Это будет незапланированный доход от деятельности предприятия в данном периоде. Доход часто приравнивают к выручке: это корректно, но только в случаях, когда не было других поступлений, кроме оплат по основной деятельности.

Выручка – это все деньги (наличные и безналичные), которые получены от ведения хозяйственной деятельности: продажи товаров, предоставления услуг, выполнения работ.

Выручка может быть положительной или нулевой, но не отрицательной.

Выручка и оборот (товарооборот) – одно и то же. Владельцы бизнесов планируют выручку на месяц, квартал и даже на год вперед. Рассчитать эти суммы можно, зная такие параметры, как сезонность продаж, месяцы застоя и повышенного спроса, объемы и скорость поставок товаров, производительность и пр. Выручка – базовый показатель в отчете о прибылях и убытках, с которого и начинается расчет финансового результата деятельности бизнеса. Выручку используют при расчете таких показателей, как средний чек, точка безубыточности, маржа, рентабельность продаж, в «продажных» метриках юнит-экономики.

Есть два метода расчета выручки: кассовый и метод начисления (по отгрузке).

Кассовым методом выручку определяем, когда считаем ее по фактически поступившим деньгам на счет или в кассу за определенный период. Например, за месяц отгружено товаров на 50 тыс. руб., а фактически оплат от покупателей поступило 75 тыс. руб., в т. ч. оплаты с отсрочкой за прошлые периоды. Выручка все равно будет определена на уровне 75 тыс. руб.

Если же оценивать стоимость реализованных товаров за период, без учета поступивших денег в этом периоде, – это расчет выручки *по методу начисления*. Например, за месяц предприниматель отпустил товара на 200 тыс. руб., а фактически оплаты получил 140 тыс. руб. в кассу. Выручкой будет считаться 200 тыс. руб., т. е. стоимость поставленных товаров.

Валовая и чистая выручка. Валовая выручка – это общая сумма поступивших за товары оплат, с учетом налогов, акцизов, пошлин, которые нужно уплатить в бюджет и которые не являются деньгами предприятия. Чистая выручка – это сумма без учета налогов, сборов и пошлин.

Общая черта выручки и дохода – это величины, которые не учитывают расходы бизнеса. Учет расходов происходит при расчете показателей прибыли.

Прибыль – это положительный финансовый результат деятельности бизнеса или часть дохода, который остается после вычета из него всех расходов. Прибыль – это не доход, она всегда существенно меньше дохода, ее может и не быть вовсе. В отличие от выручки и дохода, прибыль учитывает расходы компании и является «сухим остатком», с которого выплачиваются потом вознаграждение собственниками предприятия (доходы на собственность). Прибыль определяется как разница между выручкой и затратами, имеющими отношение к деятельности предприятия. Если значение получается положительное, значит, прибыль в отчетном периоде есть, если значение отрицательное, значит, вместо прибыли образовался убыток.

Валовая прибыль – это первый и самый укрупненный показатель прибыли. Говорит о том, сколько получится прибыли, если от выручки отнять все расходы, напрямую связанные с производством проданного товара (производственная себестоимость) или выполнением услуг. После расчета понятно, сколько прибыли принес проданный товар, но это еще не та сумма, которой можно свободно распоряжаться. Есть ряд затрат, которые напрямую не связаны с товаром, но нужны для обеспечения жизнедеятельности компании: аренда помещений, коммунальные расходы, реклама и пр.

Если вычесть из валовой прибыли все постоянные затраты, связанные с обеспечением деятельности, получится **операционная прибыль** (от основной деятельности). Операционная прибыль показывает, сколько прибыли получила компания после оплаты всех затрат (переменных и постоянных), связанных с основной деятельностью.

Кроме основной деятельности, есть ряд прочих доходов и расходов, которые следует учесть: выплата процентов по кредиту, возврат финансовой помощи, начисленные проценты по депозиту, прочие единоразовые доходы и расходы. Они находятся в составе операционной прибыли, и их нужно учесть при расчете такого показателя, как прибыль до налогообложения [23].

Прибыль до налогообложения – это операционная прибыль, скорректированная на величины прочих финансовых доходов и расходов за отчетный период. Из прибыли до налогообложения нужно вычесть налоги, чтобы посчитать **чистую прибыль**. Это итоговый показатель прибыли, который говорит о том, сколько денег осталось после всех выплат. Этой суммой предприниматель может распоряжаться по своему усмотрению: выплатить вознаграждение собственника, направить на дополнительное материальное поощрение персонала, оставить в данном бизнесе для его развития или инвестировать в другие направления деятельности [19].

Формулы для расчета показателей различных видов доходов от бизнеса приведены в табл. 3.

Таблица 3

Формулы расчета различных видов дохода от ведения бизнеса

Вид дохода	Формула расчета
Совокупный доход	Совокупный доход = выручка + прочие доходы
Валовая выручка	Валовая выручка = цена 1 ед. товара с учетом НДС, акцизов, пошлин × кол-во проданных товаров (обслуженных клиентов)
Чистая выручка	Чистая выручка = Валовая выручка – сумма налогов, сборов и пошлин
Валовая прибыль	Валовая прибыль = Выручка – производственная себестоимость (переменные затраты)
Операционная прибыль	Операционная прибыль = Валовая прибыль – затраты постоянные
Прибыль до налогообложения	Прибыль до налогообложения = операционная прибыль – прочие расходы + прочие доходы
Чистая прибыль	Чистая прибыль = прибыль до налогообложения – налоги/сборы

С доходов, полученных от функционирования собственного бизнеса, необходимо уплачивать налоги. Здесь тоже можно сэкономить, используя так называемую упрощенную систему налогообложения.

2.3. Режимы налогообложения доходов от ведения бизнеса

Налоговым кодексом РФ предусмотрено, что при ведении предпринимательской деятельности предприниматели самостоятельно выбирают налоговый режим, а именно могут применять [3, 46]:

- общий режим налогообложения (ОРН);
- упрощенную систему налогообложения (УСН);
- систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН);
- патентную систему налогообложения (ПСН).

Общий режим налогообложения

Общая система налогообложения (ОСН, традиционная, основная) – налоговый режим, который назначается автоматически всем индивидуальным предпринимателям (ИП) и организациям после их создания (за исключением случаев, когда вместе с документами на регистрацию было подано заявление о переходе на один из специальных режимов). Как правило, общий режим используют те предприниматели, для которых верно хотя бы одно из условий:

1. Доход за календарный год, первый квартал, полугодие или первые девять месяцев календарного года превышает 200 млн рублей.
2. Остаточная стоимость основных средств превышает 150 млн рублей. В расчет идет только имущество, которое при покупке стоило более 100 тыс. руб.
3. Работает более 130 сотрудников.

Общий режим налогообложения для юридических лиц предусматривает, что прибыль будет облагаться налогом 20%, а для индивидуальных предпринимателей предполагает, что доходы от предпринимательской деятельности облагаются налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) по ставке 13%. При этом индивидуальные предприниматели самостоятельно исчисляют суммы НДФЛ, подлежащие уплате в соответствующий бюджет. При определении налоговой базы по НДФЛ могут быть учтены стандартные и профессиональные налоговые

вычеты. Для определения суммы облагаемого дохода, суммы расходов по отдельным статьям и размера профессионального налогового вычета в целом ИП обязан вести учет доходов и расходов и хозяйственных операций.

Таблица 4

**Основные параметры различных налоговых режимов
для индивидуальных предпринимателей [42]**

Режим	Налог	Объект налогообложения	Ставка	Налоговый период	Представление налоговой декларации
ОРИ	НДФЛ	Доходы	13%	Календарный год	По итогам года
	Налог на имущество физических лиц	Имущество: – жилой дом; – квартира; – комната; – дача; – гараж; – иное строение, помещение и сооружение.	Зависит от суммарной инвентаризационной стоимости имущества. Варьируется от 0,1% до 2%)	Календарный год	Не представляется
	НДС	Реализация товаров (работ, услуг)	0%; 10%; 20%	Квартал	По итогам каждого квартала
УСН	УСН	Доходы	6%	Календарный год	По итогам года
	УСН	Доходы, уменьшенные на величину расходов	15%		
ЕСХН	Единый сельскохозяйственный налог	Доходы, уменьшенные на величину расходов	6%	Календарный год	По итогам года
	НДС	Реализация товаров (работ, услуг)	0%; 10%; 20%	Квартал	По итогам каждого квартала
ПСН	Уплата стоимости патента	Потенциально возможный к получению годовой доход	6%	Зависит от срока действия патента, но не более календарного года	Не представляется

Также индивидуальный предприниматель является плательщиком НДС, налога на имущество физических лиц, транспортного налога. Кроме того, индивидуальный предприниматель, независимо от выбранного налогового режима, обязан уплачивать фиксированные обязательные страховые взносы «за себя» на обязательное пенсионное и медицинское страхование. Эти взносы уплачиваются, даже если индивидуальный предприниматель в данный момент не осуществляет предпринимательскую деятельность и (или) не имеет прибыли. Если индивидуальный предприниматель имеет наемных работников (по трудовым или гражданско-правовым договорам), он также обязан ежемесячно исчислять, удерживать и перечислять НДФЛ за своих работников и отчислять за них обязательные страховые взносы [21].

Сравнение общего налогового режима и специальных режимов для индивидуальных предпринимателей приведено в таблице 4.

Упрощенная система налогообложения доходов

Упрощенная система налогообложения (УСН) – это один из специальных налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и облегченный налоговый учет. Он ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса [3].

Условия применения УСН следующие:

- средняя численность работников за налоговый (отчетный) период – менее 100 человек;
- доходы налогоплательщика (ИП или организации) по итогам налогового периода не превышают 150 млн руб.;
- остаточная стоимость основных средств налогоплательщика – менее 150 млн руб.;
- доля участия организации в других организациях составляет менее 25%;
- у организации отсутствуют филиалы.

В ст. 346.12 НК РФ перечислены категории налогоплательщиков, которые не имеют права использовать УСН. К ним относятся:

1. банки;

2. производители подакцизных товаров, например, парфюмерии, сигарет, алкоголя, кроме вина;
3. страховые компании;
4. ломбарды;
5. организации и ИП, которые продают полезные ископаемые;
6. адвокаты, адвокатские бюро, нотариусы;
7. кадровые агентства.

Федеральным законом от 31 июля 2020 г. № 266-ФЗ [6] введен переходный налоговый режим для субъектов малого и среднего бизнеса.

1. Были внесены изменения в ст. 346.13 НК РФ, в соответствии с которыми:

- при превышении доходов налогоплательщика в 150 млн руб., но не более чем на 50 млн руб.;
- если средняя численность работников налогоплательщика превысила 100 человек, но не более чем на 30 человек, – он не теряет право на применение УСН. Таким образом, устанавливается «переходный период». Налогоплательщик обязан перейти на ОСН при превышении доходов в 200 млн руб. и численности работников в 130 человек (*профессиональный налоговый вычет позволяет доход от профессиональной деятельности ИП, применяющего ОСН, уменьшить на расходы, связанные с получением этого дохода*).

2. В п. 2 ст. 346.18 НК РФ [3] установлено, что если по итогам отчетного периода сумма расходов превышает сумму доходов, то применительно к этому периоду налоговая база принимается равной нулю.

Преимуществом УСН является освобождение от налогов, уплачиваемых в связи с применением общей системы налогообложения:

- налога на прибыль организации (НДФЛ в отношении доходов от предпринимательской деятельности для ИП) – за исключением налога, уплачиваемого с доходов по дивидендам и отдельным видам долговых обязательств;
- налога на имущество организаций (однако сохраняется обязанность уплачивать налог на имущество в отношении объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость);

- НДС.

УСН можно разделить на два вида в зависимости от объекта налогообложения, которым могут быть:

- доходы организации (ИП);
- доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов («доходы минус расходы»).

Налоговые ставки зависят от выбранного объекта налогообложения. Если им являются «доходы минус расходы», налоговая ставка составляет 15% (п. 2 ст. 346.20 НК РФ). При этом региональными законами могут устанавливаться дифференцированные ставки налога по УСН в пределах от 5 до 15% в зависимости от категории налогоплательщика. Для предпринимателей, выбравших объект налогообложения «доходы минус расходы», действует «правило минимального налога»: если по итогам года сумма исчисленного налога оказалась меньше 1% полученных за год доходов, уплачивается минимальный налог в размере 1% от полученных доходов (п. 6 ст. 346.18 НК РФ). Для объекта налогообложения «доходы» налоговая ставка ниже – всего 6%. Но на деле налогоплательщик, использующий эту ставку, уплатит в бюджет больше.

УСН «доходы минус расходы»: что является доходами?

К доходам налогоплательщика на УСН относится большинство полученных им денежных средств. Их принято делить на две группы: доходы от реализации и внереализационные доходы.

К доходам от реализации относятся:

- выручка от реализации продукции собственного производства, работ и услуг;
- выручка от реализации ранее приобретенных товаров;
- выручка от реализации имущественных прав.

К внереализационным доходам относят поступления, не являющиеся доходами от реализации, указанные в ст. 250 НК РФ [3]:

- доходы от долевого участия в других организациях;

- доходы в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;

- доходы от сдачи имущества в аренду или субаренду;
- доходы прошлых лет, выявленные в отчетном периоде, и др.

Некоторые доходы «упрощенцев» не учитываются при определении объекта налогообложения. Они перечислены в ст. 251 НК РФ [3]. К ним относятся, например:

- имущество, полученное в форме залога или задатка. При этом если продавец удерживает плату за поставленный товар из средств полученного задатка, то соответствующие суммы следует включить в налоговую базу по УСН на дату проведения зачета (удержания) средств в счет погашения задолженности за реализованный товар;

- имущество, полученное в качестве вклада в уставный капитал или совместную деятельность;

- суммы, поступившие посреднику при исполнении обязательств по договору комиссии, агентскому договору или договору поручения (за исключением посреднического вознаграждения);

- деньги и имущество, полученные по кредитному договору или договору займа (в том числе по договору цессии новым кредитором) в порядке погашения основного долга;

- имущество, полученное налогоплательщиком в рамках целевого финансирования. При этом налогоплательщику следует вести отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках такого финансирования;

- капитальные вложения арендатора в форме неотделимых улучшений арендованного имущества;

- проценты по вкладам в банках, получаемые индивидуальными предпринимателями;

- дивиденды.

Расходы на УСН: что можно учесть?

Перечень расходов, определяемых при УСН, является закрытым:

- расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов, их ремонт и техническое обслуживание;
- расходы на оплату труда, командировки и обязательное страхование работников;
- расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;
- арендные, лизинговые, ввозные таможенные платежи;
- расходы на рекламу;
- расходы на бухгалтерские, аудиторские, нотариальные и юридические услуги;
- суммы налогов и сборов, кроме единого налога на УСН;
- транспортные расходы;
- расходы на обеспечение пожарной безопасности налогоплательщика в соответствии с законодательством РФ, услуги по охране имущества и обслуживанию охранно-пожарной сигнализации, приобретение услуг пожарной охраны и иных услуг охранной деятельности;
- расходы на содержание служебного транспорта, а также на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и мотоциклов в пределах норм, установленных Правительством РФ;
- плата государственному или частному нотариусу за нотариальное оформление документов (такие расходы принимаются в пределах тарифов, утвержденных в установленном порядке);
- расходы на канцелярские товары;
- расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги, на оплату услуг связи;
- судебные расходы, арбитражные сборы и др.

Полный перечень расходов, учитываемых налогоплательщиком на УСН, приведен в ст. 346.16 НК РФ. Все эти расходы напрямую связаны с деятельностью налогоплательщика и соответствуют критериям, установленным ст. 252 НК РФ, – экономической обоснованности и документальной подтвержденности. В связи с пандемией COVID-19 были внесены изменения в Налоговый кодекс [6]. В подп. 39 п. 1 ст. 346.16 НК РФ закреплено, что расходы на дезинфекцию помещений и приобретение приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и других средств индивидуальной и коллективной защиты для выполнения санитарно-эпидемиологических и гигиенических требований органов государственной власти и местного самоуправления, их должностных лиц в связи с распространением новой коронавирусной инфекции уменьшают доходы при определении объекта налогообложения при УСН.

Патентная система налогообложения

Патентная система налогообложения (ПСН) – специальный налоговый режим, который могут применять только индивидуальные предприниматели, при этом средняя численность наемных работников у них не должна превышать 15 человек, а объем годовой выручки превышает 64 020 000 руб. (если ИП одновременно применяет патентную систему и УСН, учитываются доходы по обоим спецрежимам) [3].

Применяя ПСН, индивидуальный предприниматель получает право покупать патенты на определенные виды деятельности (по одному на каждый).

Патентная система налогообложения *не применяется*:

- в отношении видов предпринимательской деятельности, осуществляемой в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом;
- в отношении реализации товаров, не относящихся к розничной торговле (реализация подакцизных товаров, а также реализация подлежащих обязательной маркировке средствами идентификации лекарственных препаратов, обувных товаров и предметов одежды, принадлежностей к одежде и прочих изделий из натурального меха).

При расчете стоимости патента размер реального полученного дохода не имеет значения. Налог на ПСН рассчитывается исходя из потенциально возможного к получению дохода, который устанавливается законами субъектов России.

Виды предпринимательской деятельности, в отношении которых *возможно применение патентной системы налогообложения* [30]:

- ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий по индивидуальному заказу населения;

- ремонт, чистка, окраска и пошив обуви;

- парикмахерские и косметические услуги;

- стирка, химическая чистка и крашение текстильных и меховых изделий;

- изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц;

- ремонт электронной бытовой техники, бытовых приборов, часов, металлоизделий бытового и хозяйственного назначения, предметов и изделий из металла, изготовление готовых металлических изделий хозяйственного назначения по индивидуальному заказу населения;

- ремонт мебели и предметов домашнего обихода;

- услуги в области фотографии;

- ремонт, техническое обслуживание автотранспортных и мототранспортных средств, мотоциклов, машин и оборудования, мойка автотранспортных средств, полирование и предоставление аналогичных услуг;

- оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом индивидуальными предпринимателями, имеющими на праве собственности или ином праве (пользования, владения и (или) распоряжения) транспортные средства, предназначенные для оказания таких услуг;

- оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом индивидуальными предпринимателями, имеющими на праве собственности или ином праве (пользования, владения и (или) распоряжения) транспортные средства, предназначенные для оказания таких услуг;

- реконструкция или ремонт существующих жилых и нежилых зданий, а также спортивных сооружений;
- услуги по производству монтажных, электромонтажных, санитарно-технических и сварочных работ;
- услуги по остеклению балконов и лоджий, нарезке стекла и зеркал, художественной обработке стекла;
- услуги в сфере дошкольного образования и дополнительного образования детей и взрослых;
- услуги по присмотру и уходу за детьми и больными;
- сбор тары и пригодных для вторичного использования материалов;
- ветеринарная деятельность;
- сдача в аренду (наем) собственных или арендованных жилых помещений, а также сдача в аренду собственных или арендованных нежилых помещений (включая выставочные залы, складские помещения), земельных участков;
- изготовление изделий народных художественных промыслов;
- услуги по переработке продуктов сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства для приготовления продуктов питания для людей и корма для животных, а также производство различных продуктов промежуточного потребления, которые не являются пищевыми продуктами;
- производство и реставрация ковров и ковровых изделий;
- ремонт ювелирных изделий, бижутерии;
- чеканка и гравировка ювелирных изделий;
- деятельность в области звукозаписи и издания музыкальных произведений;
- услуги по уборке квартир и частных домов, деятельность домашних хозяйств с наемными работниками;
- деятельность, специализированная в области дизайна, услуги художественного оформления;
- проведение занятий по физической культуре и спорту;

- услуги носильщиков на железнодорожных вокзалах, автовокзалах, аэровокзалах, в аэропортах, морских, речных портах;
- услуги платных туалетов;
- услуги по приготовлению и поставке блюд для торжественных мероприятий или иных событий;
- оказание услуг по перевозке пассажиров водным транспортом;
- оказание услуг по перевозке грузов водным транспортом;
- услуги, связанные со сбытом сельскохозяйственной продукции (хранение, сортировка, сушка, мойка, расфасовка, упаковка и транспортировка);
- услуги, связанные с обслуживанием сельскохозяйственного производства (механизированные, агрохимические, мелиоративные, транспортные работы);
- деятельность по благоустройству ландшафта;
- охота, отлов и отстрел диких животных, в том числе предоставление услуг в этих областях, деятельность, связанная со спортивно-любительской охотой;
- занятие медицинской деятельностью или фармацевтической деятельностью лицом, имеющим лицензию на указанные виды деятельности, за исключением реализации лекарственных препаратов, подлежащих обязательной маркировке средствами идентификации, в том числе контрольными (идентификационными) знаками в соответствии с Федеральным законом от 12 апреля 2010 года № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»;
- осуществление частной детективной деятельности лицом, имеющим лицензию;
- услуги по прокату;
- экскурсионные туристические услуги;
- организация обрядов (свадеб, юбилеев), в том числе музыкальное сопровождение;
- организация похорон и предоставление связанных с ними услуг;
- услуги уличных патрулей, охранников, сторожей и вахтеров;
- розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы;

- розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети;
- услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания;
- услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания, не имеющие зала обслуживания посетителей;
- оказание услуг по забою и транспортировке скота;
- производство кожи и изделий из кожи;
- сбор и заготовка пищевых лесных ресурсов, недревесных лесных ресурсов и лекарственных растений;
- переработка и консервирование фруктов и овощей;
- производство молочной продукции;
- растениеводство, услуги в области растениеводства;
- производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий;
- рыболовство и рыбоводство, рыболовство любительское и спортивное;
- лесоводство и прочая лесохозяйственная деятельность;
- деятельность по письменному и устному переводу;
- деятельность по уходу за престарелыми и инвалидами;
- сбор, обработка и утилизация;
- резка, обработка и отделка камня для памятников;
- разработка компьютерного программного обеспечения, в том числе системного программного обеспечения, приложений программного обеспечения, баз данных, web-страниц, включая их адаптацию и модификацию;
- ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования;
- животноводство, услуги в области животноводства;
- деятельность стоянок для транспортных средств;
- помол зерна, производство муки и крупы из зерен пшеницы, ржи, овса, кукурузы или прочих хлебных злаков;
- услуги по уходу за домашними животными;

- изготовление и ремонт бондарной посуды и гончарных изделий по индивидуальному заказу населения;
- услуги по изготовлению валяной обуви;
- услуги по изготовлению сельскохозяйственного инвентаря из материала заказчика по индивидуальному заказу населения;
- граверные работы по металлу, стеклу, фарфору, дереву, керамике, кроме ювелирных изделий по индивидуальному заказу населения;
- изготовление и ремонт деревянных лодок по индивидуальному заказу населения;
- ремонт игрушек и подобных им изделий;
- ремонт спортивного и туристического оборудования;
- услуги по вспашке огородов по индивидуальному заказу населения;
- услуги по распиловке дров по индивидуальному заказу населения;
- сборка и ремонт очков;
- изготовление и печатание визитных карточек и пригласительных билетов на семейные торжества;
- переплетные, брошюровочные, окантовочные, картонажные работы;
- услуги по ремонту сифонов и автосифонов, в том числе зарядка газовых баллончиков для сифонов.

Полный перечень видов деятельности перечислен в законе о применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения того субъекта Российской Федерации, в котором будет осуществляться предпринимательская деятельность [11].

Документом, удостоверяющим право на применение патентной системы, является патент 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. Патент выдается с любого числа месяца, указанного ИП в заявлении на получение патента, на любое количество дней, но не

менее месяца и в пределах календарного года выдачи. Срок действия патента – от 1 до 12 месяцев.

Расчеты с бюджетом в рамках патентной системы налогообложения производятся посредством уплаты единого налога. Размер налога рассчитывается индивидуально. Его величина не зависит от реально заработанного предпринимателем дохода.

Расчет налога производится по ставке 6% от установленного властями потенциально возможного годового дохода. Таким образом, вне зависимости от того, больше или меньше коммерсант заработал в том или ином месяце (если патент получен на несколько месяцев), заплатит он одну и ту же фиксированную сумму.

Власти региона могут дифференцировать величину потенциально возможного дохода в зависимости от количества наемных работников, объектов, транспортных средств, от места ведения предпринимательской деятельности и т. д.

При расчете налога нужно учитывать количество месяцев, на которое получен патент. Власти устанавливают величину потенциально возможного дохода на год. Поэтому при расчете, например, полугодового патента сумму потенциально возможного дохода нужно будет разделить на «шесть», а девятимесячного патента – на «девять».

Сроки уплаты налога зависят от того, на какое количество месяцев получен патент. Если речь идет о патентах, выданных на период от одного месяца до полугода, перечислить весь налог нужно единовременно. На это мероприятие ИП отводится 25 календарных дней с начала действия патента. Если патент получен на срок от шести месяцев до календарного года, уплату налога нужно произвести в несколько этапов. Первая треть суммы налога перечисляется в бюджет не позднее 25 календарных дней с момента начала действия патента. Оставшаяся сумма налога (2/3) должна быть уплачена не позднее 30 календарных дней до дня окончания срока действия патента.

Налоговая декларация в рамках патентной системы налогообложения не предоставляется. Тем не менее предприниматели, применяющие патентную систему, обязаны вести налоговый учет доходов в целях контроля за соблюдением ограничения по доходам от реализации в книге учета доходов. Указанная книга составляется отдельно по каждому полученному патенту.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие расходы необходимы профинансировать для открытия нового бизнеса?
2. Какие расходы связаны с функционированием бизнес-организации в текущем периоде?
3. Какие выделяются виды доходов от предпринимательской деятельности?
4. Почему прибыль называют конечным финансовым результатом деятельности предприятия?
5. Какие предприятия могут использовать упрощенную систему налогообложения (УСН)?
6. По какой ставке облагается прибыль юридических лиц в УСН?
7. По какой ставке облагается доход индивидуальных предпринимателей в УСН?
8. Какой налог уплачивает предприниматель при использовании ПСН?
9. Какие налоги платит предприниматель при использовании ОСН?
10. Какие факторы влияют на выбор режима налогообложения для субъекта предпринимательской деятельности?

РАЗДЕЛ 3. БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

3.1. Бизнес-модель как концептуальная основа планирования бизнеса

Бизнес-модель относится к числу новых концепций стратегического управления детальностью предпринимательских структур. Практика многих успешных компаний показывает, что в любом устойчивом бизнесе существует вполне определенная бизнес-модель. Она отражает то, каким образом компания ведет свой бизнес, осуществляет свою текущую деятельность и конкурирует на рынке, какие ключевые факторы и уникальные компетенции определяют ее успех.

Бизнес-модель занимает промежуточное положение между бизнес-идеей и бизнес-планом. Она гораздо шире и полнее, чем бизнес-идея. Бизнес-модель характеризует суть бизнеса и позволяет решать следующие задачи [25]:

- представить логичную и внутренне непротиворечивую концепцию бизнеса, принципы организации деятельности компании, которые можно довести до сведения сотрудников;
- сформировать структуру важнейших компонентов бизнес-модели;
- выявить ключевые компетенции, которые необходимы для достижения целей компании, и определить требуемое развитие этих компетенций;
- показать экономическую привлекательность бизнеса, чтобы заинтересовать инвесторов (кредиторов), а также задействовать другие источники для получения необходимых ресурсов (финансовых, материальных, трудовых и других);
- сформировать уверенность в успехе будущего бизнес-предприятия;
- создать реальную основу для управления деятельностью компании, определения критериев оценки тех или иных стратегических и тактических решений, рассматриваемых менеджерами компании;
- выявить необходимость своевременного внесения изменений и преобразований в деятельности компании с учетом происходящих изменений во внешней среде.

Выбор той или иной бизнес-модели зависит от целей предпринимательской деятельности, поскольку это может быть и выживание предприятия, и поддержка определенного уровня и стиля жизни предпринимателя, и рост, и динамичное развитие бизнеса, и даже продажа бизнеса с целью получения дохода, а для достижения каждой из этих целей требуется своя собственная уникальная бизнес-модель.

Среди исследователей на сегодняшний момент не сложилось единого мнения о том, что должна включать в себя бизнес-модель, однако многие сходятся на том, что в ней необходимо выделять следующие компоненты [39].

Бизнес-идея. При построении бизнеса прежде всего необходимо ответить на вопрос, каким образом компания собирается создавать ценность для потребителя. Здесь определяются характеристики, конкретные виды продукции/услуг, предлагаемые потребителю. Также следует указать характер деятельности компании: производство собственных товаров/услуг; реализация товаров/услуг потребителю (как собственных, так и в комплексе с товарами/услугами других компаний). И наконец, необходимо отметить, будет ли компания реализовывать свои товары/услуги потребителю напрямую либо через посредников.

Клиенты. Для описания этого компонента бизнес-модели следует ответить на вопрос, *кому компания будет делать коммерческое предложение*. Для этого необходимо проанализировать информацию о характере, объеме и границах целевого рынка, на котором будет действовать компания. Кроме того, необходимо определить характер границ целевого рынка (международный, национальный, региональный, местный), а также решить, будет ли компания реализовывать свою продукцию непосредственно конечному потребителю или привлекать посредника.

Факторы внутренних возможностей. Здесь необходимо ответить на вопрос, в чем заключены внутренние источники преимуществ перед конкурентами и ключевые компетенции компании.

Ключевые компетенции. Они характеризуют внутренние возможности и организационные способности предприятия, опыт и квалификацию его сотрудников. Источники преимуществ могут быть следующие:

- уникальные компетенции в области производственной и операционной деятельности;
- разработка новых технологий и внедрение новшеств, проведение научно-исследовательских работ;
- уникальный опыт в реализации продукции;
- эффективное использование информационных технологий;
- уникальные компетенции в управлении цепочкой поставок;
- сложившиеся тесные связи с партнерами и эффективное использование ресурсов.

Процессы, обеспечивающие получение прибыли. Для оценки экономических факторов требуется ответить на вопрос, *каким образом компания планирует получить прибыль*. Экономическая модель, связанная с получением дохода и прибыли, относится к числу важнейших компонентов бизнес-модели. Ее характеризуют такие показатели, как доля постоянных издержек в общих издержках компании, планируемый объем производства и реализации продукции/услуг (крупный/средний/малый), рентабельность (высокая/средняя/низкая), источники доходов (постоянные/ переменные/смешанные) [31].

Конкурентоспособная стратегия. Здесь требуется ответить на вопрос, каким образом компания будет выделяться на фоне конкурентов. Для того, чтобы компания отличалась от конкурентов и занимала устойчивую стратегическую позицию, сохраняя ее в течение длительного периода времени, необходимо найти и использовать реальные отличительные преимущества. Например, если для ведения бизнеса требуется специфическое программное обеспечение, которое есть у всех конкурентов, то его наличие у анализируемой компании не является конкурентным преимуществом. Это лишь необходимость для ведения бизнеса в данной сфере. Устойчивые стратегические позиции, как правило, формируются на основе следующих преимуществ:

- высокое качество работы и/или обслуживания;
- высокое качество продукции;
- надежность поставок;
- новые методы управления;
- низкий уровень затрат;
- тесные связи с клиентами и т. д.

Цели предпринимателя. Бизнес-модель должна отражать цели и намерения предпринимателя относительно длительности существования фирмы, охвата рынка и планируемых масштабов деятельности. Здесь можно выделить четыре основных типа бизнес-моделей [22]:

- обеспечивающая выживание бизнеса;
- гарантирующая стабильный необходимый уровень дохода владельцам бизнеса;
- обеспечивающая существенный рост и развитие;
- бизнес-модель спекулятивной деятельности, которая используется для того, чтобы показать большие возможности фирмы и последующей ее продажи.

В условиях динамичных изменений внешней среды бизнес-модель компании может очень быстро устаревать, следовательно, она нуждается в регулярной актуализации. Разработанная четкая, ясно и однозначно понимаемая бизнес-модель – это концептуальная основа для последующего формирования бизнес-плана.

3.2. Понятие и структура бизнес-плана

Бизнес-план – это документ, в котором раскрывается перспектива развития предприятия или проекта с отражением основных этапов развития и существенных рисков.

В бизнес-плане содержатся [15]:

1. Информация о компании-инициаторе проекта.
2. Описание производимой продукции, реализуемых товаров, оказываемых услуг.

3. Анализ основных рынков сбыта.
4. Экономические расчеты ведения деятельности.

Дополнительно этот документ может включать приложения, которые детализируют расчеты и подтверждают данные. Например, в приложения выносят различные графики, детализацию отчета о доходах и расходах, кэш-флоу, фотографии объектов, результаты маркетинговых исследований.

Особенно актуальна потребность в разработке бизнес-плана, когда речь идет о привлечении внешнего финансирования. Например, этот документ может понадобиться для таких целей [32]:

1. Взять кредит в банке.
2. Получить государственные гранты и субсидии.
3. Дать возможность потенциальному инвестору решить, стоит ли вкладываться в проект.

Иностранные инвесторы, как правило, требуют, чтобы бизнес-план был оформлен по международным стандартам UNIDO [25]. Отечественные инвесторы редко просят использовать какие-то конкретные стандарты. Главное для них – понять и оценить:

1. Объем инвестиций.
2. Суть бизнеса.
3. Конкурентные преимущества проекта.
4. Период окупаемости и возврата вложенных денег.
5. Рентабельность бизнеса.

Если предполагается привлечение банковского кредита для открытия бизнеса, форму документа и требования к бизнес-плану лучше уточнить у кредитного консультанта: в разных банках методические рекомендации отличаются.

Есть множество государственных программ поддержки малого бизнеса. Например, для сельскохозяйственных товаропроизводителей, начинающих предпринимателей и безработных граждан, которые хотят открыть свое дело.

Как правило, чтобы получить государственные субсидии, также нужно предоставить бизнес-план. Требования к нему надо уточнять в документации

по конкретной программе государственной поддержки. Это очень важно, т. к. если предоставите «неправильный» бизнес-план, то заявку на участие в конкурсе отклонят.

Если бизнес-план разрабатывается, чтобы обратиться сразу к нескольким инвесторам, то лучше ориентироваться на международные стандарты UNIDO. Большинство требований к бизнес-плану основаны именно на этих стандартах, так что получится более или менее универсальный документ, и при необходимости его можно легко адаптировать к требованиям конкретного кредитора (инвестора).

Бизнес-план по стандартам UNIDO включает следующие разделы [25]:

1. Резюме.
2. Описание отрасли и компании.
3. Описание услуг или товаров.
4. Продажи и маркетинг.
5. План производства.
6. Организационный план.
7. Финансовый план.
8. Оценка эффективности проекта.
9. Гарантии и риски компании.
10. Приложения.

Резюме нужно, чтобы кратко донести самую важную информацию о проекте. Например, вы приносите бизнес-план очень занятому инвестору. Он открывает документ в самом начале, за несколько минут прочитывает резюме и уже примерно понимает суть и перспективы бизнеса, источники финансирования, необходимый размер инвестиций и сроки запуска. Последующие разделы просто более подробно раскрывают информацию из резюме.

Далее необходимо подробно описать компанию, которая организует проект. В это описание входит информация об отрасли, активах компании, системе управления и количестве сотрудников.

В следующем разделе надо рассказать о продукции и услугах, которые предлагает или будет предлагать компания. Если предприятие выпускает разные товары, то опишите каждый вид. Здесь же для наглядности стоит показать фотографии продукции.

Затем следует раздел про продажи и маркетинг, который содержит:

- характеристику и сегментацию рынка сбыта;
- указание на приоритетные сегменты рынка, которые необходимо занять;
- анализ конкурентов с указанием сильных и слабых сторон;
- анализ потенциальных покупателей или клиентов.

В разделе с планом производства нужно сделать анализ производственного процесса с описанием:

- оборудования и помещений, которые необходимы для производства;
- технологий производства;
- географического положения предприятия и его логистических связей с основными поставщиками и потребителями.

Дополнительно план производства может содержать полный расчет себестоимости продукции с указанием постоянных и переменных издержек, а также информацию о потребности в работниках и их квалификации.

В разделе с организационным планом прописываются сроки реализации проекта, структура управления, состав и квалификация руководства.

Следующий раздел – финансовый план. Он содержит финансовые расчеты, прогноз выручки и себестоимости реализации продукции. Здесь необходимо привести:

- информацию о потребности в финансировании;
- смету расходов на реализацию проекта;
- сведения об источниках и условиях привлечения и возврата денег;
- прогнозный расчет отчета о прибыли и убытках, о движении денег.

Далее нужно оценить эффективность проекта. В этом разделе следует указать:

1. Рентабельность бизнеса.

2. Срок окупаемости инвестиций.
3. Чистый доход (прибыль).
4. Расчет точки безубыточности.

Важный раздел – гарантии и риски компании. Здесь указывается информация, как и чем компания гарантирует возврат привлеченного финансирования. Также стоит подробно описать риски и форс-мажорные ситуации, которые способны повлиять на реализацию проекта.

И последний раздел – приложения, где размещают информацию, которая не вошла в другие разделы. Например, это могут быть громоздкие графики, таблицы, схемы, эскизы, диаграммы, рисунки и фотографии.

Разработку бизнес-плана можно разделить на 4 этапа: анализ рынка, сбор исходных данных, формирование финансовой модели и написание плана [50].

Этап 1. Анализ рынка

Предварительный анализ рынка и конкурентов

На этом этапе нужно изучить рынок, на котором собираетесь работать. Начинать проект без детальной аналитики – прямой путь к провалу. Вы вложите деньги, а потом может выясниться, что продукт никому не интересен. Например, у конкурентов он лучше или дешевле или под него нет покупателей – емкость рынка очень маленькая. Например, предприниматель открыл элитную кофейню в провинциальном городе и продает вкусный кофе по 150 Р. Но он не учел, что для большинства местных жителей это слишком дорого. Они оценивают напиток не по качеству и свежести зерен, а по цене. В результате кофейня вчистую проигрывает автомату, который стоит в соседнем продуктовом магазине и готовит сносный кофе за 50 руб.

Изучение ситуации на рынке. Если вы планируете заходить на крупные рынки, то можете приобрести готовое маркетинговое исследование.

Если же вы собираетесь работать на локальном рынке или в какой-то узкой сфере, то найти готовое исследование вряд ли получится. Тогда стоит самостоятельно проанализировать рынок:

1. Изучить конкурентов – посмотреть их условия работы, прайс-листы, договоры.

2. Выйти на целевую аудиторию – посмотреть, насколько она велика, что ей интересно.

Недостающую информацию советуем брать из экспертных оценок в СМИ, данных Росстата и других госорганов.

Если нет желания заниматься этим самостоятельно, закажите анализ в специализированной компании. Маркетинговое исследование, как правило, содержит следующую информацию:

1. Емкость рынка и динамику изменений за последние 3–5 лет.
2. Прогноз динамики рынка на долгосрочную и краткосрочную перспективу.
3. Описание специфических условий функционирования рынка, например сезонности.
4. Перечень конкурентов, их зоны охвата, анализ спроса и предложения.
5. Список лидеров рынка с описанием финансового состояния и бизнес-моделей этих компании.
6. SWOT-анализ.
7. Основные выводы и рекомендации.

Использование SWOT-анализа в бизнес-планировании

SWOT-анализ помогает понять, какие факторы внешней и внутренней среды влияют на компанию и что с этим делать.

SWOT – это аббревиатура, которая расшифровывается так:

- S – strengths – сильные стороны, за счет которых компания противостоит конкурентам.
- W – weaknesses – недостатки, которые мешают наращивать объемы производства и долю рынка.
- O – opportunities – возможности, благодаря которым можно улучшить положение на рынке.
- T – threats – угрозы, с которыми компания рискует столкнуться.

Суть анализа в том, что все факторы, которые могут воздействовать на компанию, оцениваются и разбиваются по четырем группам: S, W, O и T. SWOT-анализ универсален, гибок и прост. Но есть и недостатки: субъективность оценок и отсутствие числовых показателей [33].

Определение сильных и слабых сторон своего проекта

Допустим, мы открываем фитнес-центр в небольшом городе с населением в 100 тысяч человек.

Мы провели исследования и выяснили, что наши сильные стороны:

- выгодное расположение центра;
- большая площадь залов;
- залы оснащены новым современным оборудованием и тренажерами;
- широкий ассортимент услуг. Например, у конкурентов есть только тренажерный зал, а у нас еще и инфракрасная сауна и массажный кабинет;
- у нас работают лучшие тренеры в городе.

Слабые стороны будут такими:

- есть конкуренты с более дешевыми абонементом;
- придется формировать клиентскую базу с нуля;
- клиенты не знают о нас ничего.

Определение возможностей и угроз

Допустим, к основным возможностям проекта мы отнесли:

- рост рынка фитнес-услуг;
- повсеместную агитацию в пользу спорта и здорового образа жизни;
- формирование и укрепление положительного имиджа фитнес-центра;
- замещение части рыночной доли конкурентов за счет перетока клиентов.

Но есть и угрозы:

- появление новых конкурентов;
- снижение доходов населения;
- уменьшение свободного времени на отдых у действующих и потенциальных клиентов.

Результаты анализа обычно изображают в виде таблицы с четырьмя ячейками. SWOT-анализ позволяет посмотреть на бизнес под разными углами, исследовать его сильные и слабые стороны, увидеть риски и возможности, выбрать наилучший вариант развития предприятия, определить сроки выхода на рынки сбыта продукции, определить необходимость сотрудничества с деловыми партнерами и рассмотреть альтернативные варианты организации деятельности (рис. 3).

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Выгодное место расположения центра. 2. Большая площадь залов. 3. Новое современное оборудование и тренажеры. 4. Большой ассортимент предлагаемых услуг. 5. Высоккоквалифицированный тренерский состав. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость формирования клиентской базы «с нуля». 2. Отсутствие заработанной у клиентов репутации. 3. Наличие действующих организаций - конкурентов.
Возможности (O)	Угрозы (T)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение ёмкости рынка фитнес-услуг. 2. Усиление агитации в пользу спорта и здорового образа жизни. 3. Формирование и укрепление положительного имиджа фитнес-центра. 4. Замещение части доли конкурентов за счет «перетока» клиентов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Появление новых конкурентов. 2. Уменьшение количества свободного времени, отводимого на отдых, у действующих и потенциальных клиентов. 3. Снижение реально располагаемых доходов населения.

Рис. 3. Пример SWOT-анализа

Этап 2. Сбор исходных данных

Прежде чем садиться писать бизнес-план, нужно:

1. Определиться с системой налогообложения, составом и процентными ставками уплачиваемых налогов.
2. Составить перечень инвестиционных расходов с указанием их размеров и периодов осуществления. Например, к инвестиционным расходам относятся затраты на строительство, покупку оборудования и техники.

3. Определиться с перечнем прочих затрат, например на аренду офиса, коммунальные расходы и т. д.

4. Собрать данные по планируемым источникам финансирования, а также объему, стоимости и периоду возврата привлекаемых денег.

5. Определиться с численностью персонала и размером оплаты труда.

6. Получить информацию о потребностях в производственном сырье, его стоимости и необходимых объемах складских запасов.

7. Определиться с объемами производства и продажи продукции, расценками и влиянием сезонности.

Это минимальный и неполный перечень информации, которая нужна для планирования. У каждого проекта свои нюансы и особенности, поэтому могут потребоваться дополнительные сведения. Например, если вы собираетесь заниматься импортом или экспортом, то стоит изучить таможенные ставки и условия работы с партнерами из разных стран.

Всегда есть соблазн действовать быстро и решительно, дескать, начнем, а там по ходу дела разберемся. Такой подход ведет к провалу – лучше не спешить. Запросите коммерческие предложения от поставщиков, пообщайтесь с инженерами, технологами, бухгалтерами, юристами и другими специалистами. На одном лишь выборе системы налогообложения можно сэкономить миллионы либо понести огромные убытки.

Этап 3. Формирование финансовой модели бизнеса

Для расчетов подойдет и обычный MSExcel, но это очень долго и не гарантирует отсутствие ошибок при расчетах. Поэтому, если позволяют средства, целесообразно использовать для разработки бизнес-плана специальные программы и сервисы, которые помогают детально и безошибочно просчитать весь бизнес-проект. Это могут быть следующие варианты:

- **Онлайн-конструкторы.** Принцип работы такой: вводите исходные данные проекта, а на выходе получаете расчет финансовых показателей, кэш-флоу, отчет о прибылях и убытках. Наиболее популярные сервисы: B2USER, bre24. Плюсы: просто и удобно пользоваться, есть даже бесплатные сервисы. Минусы:

вы ограничены настройками и возможностями конкретного сервиса. Если нужно рассчитать сложный проект, то онлайн-конструктор, скорее всего, не подойдет.

- «Альт-Инвест Сумм» – программа, которая безошибочно считает финансовую модель. Она позволяет разрабатывать бизнес-планы по стандартам UNIDO, ведущих российских банков, международных институтов развития экономики. Минусы: цена и ориентированность разработчика на крупных корпоративных клиентов. Программа «Альт-Инвест Сумм» продается только пакетом сразу на 5 рабочих мест. Стоимость пакета начинается от 165 000 Р. Если нужен бизнес-план под один конкретный проект, то приобретать такую программу невыгодно.

- ProjectExpert – одна из самых совершенных программ для бизнес-планирования. Однако она тоже недешевая – от 80 000 руб.

- Приложения для составления личного бюджета, если речь идет о привлечении такого источника финансирования, как кредиты, а бизнес создан без организации юридического лица.

Этап 4. Написание бизнес-плана

После того, когда вы собрали всю информацию и рассчитали финансовую модель, можно писать бизнес-план. Для этого внимательно изучите стандарты, по которым нужно оформить документ. Потом поочередно расписывайте каждый раздел плана и переносите в него соответствующую информацию из финансовой модели.

Общие требования к документу

В бизнес-план обязательно следует включить описание идеи, а также маркетинговый, организационный и финансовый разделы. В приложениях стоит разместить наглядный вспомогательный материал: графики, таблицы, диаграммы, фотографии объектов. Визуальные элементы привлекают внимание человека, который будет это читать, и помогут ему быстро вникнуть в суть проекта. Все остальные требования зависят от стандартов оформления документа.

Типичные ошибки при составлении бизнес-плана

Ниже представлены основные ошибки, которые допускают предприниматели и даже некоторые эксперты, когда составляют бизнес-план.

- **Неправильное оформление.** Если вы пишете план не для себя, а для банка, внешнего инвестора или государственных органов, то уточните требования к оформлению документа, составу и содержанию разделов. Иначе вам вернут его и попросят переделать.

- **Бизнес-план слишком громоздкий.** Нормальный документ – это 25–40 страниц. Старайтесь писать лаконично и без «воды», особенно когда план предназначен для внешнего инвестора. Иначе читатель устанет, пока доберется до сути.

- **Непроверенные или очень приблизительные данные в плане.** Если документ предназначен для внешнего использования, то будьте готовы, что информацию проверят. Предприниматель может слегка приукрасить цифры, чтобы точно получить финансирование. Однако это опасно: если уличат в обмане, то добиться положительного решения по проекту будет куда сложнее.

- **Обещание резкого роста выручки или прибыли без четкого обоснования.** Даже когда вы чувствуете и верите, что бизнес взлетит, не стоит обещать сказочный рост. Исключение – если есть достоверные сведения, которые подтверждают оптимистичные прогнозы. Иначе человек, который будет изучать план, усомнится и решит, что проект не учитывает жизненных реалий.

- **Длинное описание всем известных и понятных услуг или продукции.** Такие описания делают план водянистым, похожим на студенческий реферат, портят общее впечатление от него. Если оказываете стандартные услуги, сосредоточьтесь на раскрытии преимуществ, за счет которых планируете обойти конкурентов.

- **В плане не уделяется внимание конкурентам.** Не стоит самонадеянно писать, что у проекта не будет конкурентов. Со стороны такой план покажется недостаточно проработанным или оторванным от реальности. Исключения

из этого правила бывают редко – только если вы предлагаете рынку кардинально новый продукт или услугу.

3.3. Определение объема безубыточной бизнес-деятельности

Анализ безубыточности бизнес-деятельности основывается на зависимости в краткосрочном периоде между доходами от продаж, прибылью и издержками (текущими затратами). Цель анализа – выяснить, что происходит с финансовыми результатами предприятия в случае изменений в его производственной активности.

Безубыточность представляет собой такое состояние, при котором компания не получает прибыли, но и не имеет убытков. Чтобы компания начала получать прибыль, необходимо наличие выручки. Она может быть выражена в количестве продукции, которую необходимо реализовать, чтобы затраты на ее производство были покрыты.

Анализ безубыточности имеет одну главную цель – определить точку безубыточности, т. е. такое положение компании, при котором она производит минимальное количество продукции, обеспечивающее покрытие всех расходов компании. Такое положение называют также критической точкой или точкой окупаемости затрат. В таком положении компания не имеет прибыли, но и не несет убытков. Выручка от продаж позволяет произвести все необходимые платежи, но не более.

Оценка безубыточности производства проводится только на краткосрочный период и при условиях, что производство продукции на этот период ограничено существующими производственными мощностями. Иными словами, компания не производит расширения, установки нового оборудования, открытия новых цехов и т. д.

В этом случае анализ безубыточности позволяет решить следующие задачи:

- найти точку безубыточности;

- определить, какое количество продукции необходимо продать, чтобы достичь этой точки;
- установить такие цены на продукцию, которые позволяют повысить спрос и обеспечить запланированную прибыль;
- выбрать технологии производства, наиболее эффективные в данном случае;
- сформировать оптимальный производственный план.

Из этого следует, что анализ безубыточности производства можно считать одним из способов изучения спроса в условиях современной экономики.

Чтобы правильно проанализировать безубыточность компании и точно найти критическую точку, необходимо знать, какие факторы оказывают наибольшее влияние на безубыточность.

Один из главных факторов – это объем производства. Если объем производства остается неизменным, анализ проведен правильно, а низкий уровень безубыточности свидетельствует о том, что компания достаточно успешна. При этом воздействует на уровень безубыточности не только непосредственно производственные мощности, но количество персонала, наличие ремонтных работ на производстве и т. д.

Методы анализа безубыточности производства

Существует несколько методик анализа безубыточности производства, но чаще всего используются следующие три:

- математический метод;
- метод валовой прибыли;
- графический метод.

Математический метод, также его называют методом управления, использует для вычисления точки безубыточности формулу расчета прибыли компании. Существует несколько различных формул для определения прибыли, но самая простая и распространенная может быть выражена следующим образом: прибыль равняется выручке, из которой вычтены постоянные и переменные расходы.

Метод валовой прибыли, или маржинального дохода, является альтернативным вариантом, если вы по тем или иным причинам не можете воспользоваться математической методикой. В этом подходе используется понятие маржинального дохода и используется следующая формула: маржинальный доход равняется сумме постоянных затрат и прибыли.

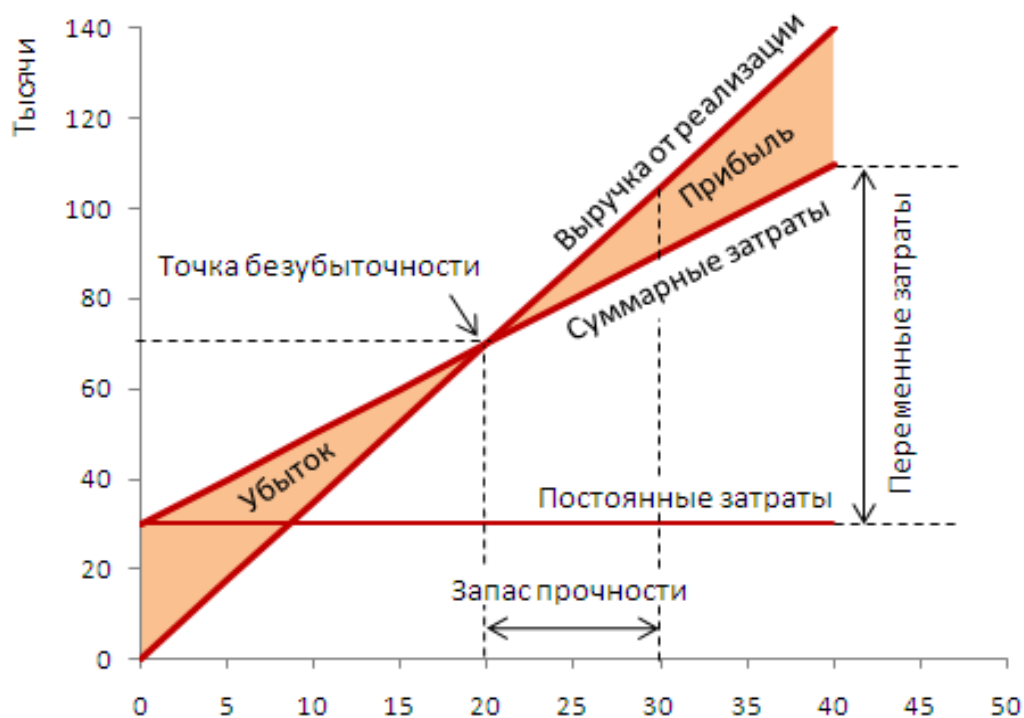


Рис. 4. График анализа безубыточности

Графический метод заключается в определении точки безубыточности при помощи построения графиков. На этих графиках отображаются выручка и совокупные затраты. Каждый из этих показателей имеет график в виде линии, а точка их пересечения и считается точкой безубыточности. Именно этот метод дал название подобному положению компании (рис. 4). При построении графика безубыточности делается допущение о неизменности переменных издержек и цене реализации единицы продукции, в результате чего зависимость выручки от реализации и общих затрат от изменения объема производства и реализации имеет линейный характер.

Все эти методики могут быть использованы только для краткосрочных исследований. Они не действительны в тех случаях, когда необходимо принять

долгосрочные решения. Кроме того, анализ безубыточности достоверен только при соблюдении определенных условий.

Условия проведения анализа безубыточности

Для качественного анализ безубыточности производства необходимо соблюсти следующие условия и соотношения:

- выручка от продаж и размеры переменных расходов напрямую зависят от уровня производства;
- производительность труда остается на одном и том же уровне;
- на протяжении периода планирования не будет происходить изменения цен или переменных затрат;
- структура выпускаемой продукции останется неизменной;
- возможно точно определить постоянные и переменные расходы;
- к итогу анализируемого периода предприятие не имеет запасов продукции на складах или имеет совершенно несущественные остатки;

Если хотя бы одно из этих условий не соблюдено, результат анализа будет ошибочным.

Анализ безубыточности компании необходим, в первую очередь, для краткосрочного планирования. При этом поиск точки безубыточности вовсе не означает, что компания собирается обходиться без прибыли. На самом деле чаще всего точку безубыточности ищут для того, чтобы установить нижнюю планку для реализации продукции. Вычислив, какой должна быть выручка для достижения равновесия между прибылью и затратами, можно сказать, какую сумму выручка должна превышать для получения компанией прибыли. Такой анализ, если он проведен правильно, помогает определить, какие факторы являются ключевыми в достижении безубыточности, какие можно изменять без опасности появления новых расходов, а какие сместят точку безубыточности слишком сильно. Вычислив критическую точку, компания может отталкиваться от нее в ведении хозяйственной деятельности, получая прибыль и развиваясь.

Формулы для проведения анализа безубыточности

Математическая зависимость между прибылью, объемом производства и затратами предприятия имеет следующий вид:

$$\mathbf{PR = pq - c - vq} \quad (1),$$

где PR – прибыль от реализации продукции, денежных единиц; p – цена реализации единицы продукции, денежных единиц; q – количество проданных единиц продукции, натуральных единиц; c – совокупные постоянные затраты, денежных единиц; v – переменные затраты на единицу продукции, денежных единиц.

В соответствии формулой 1 формула для определения точки безубыточности в виде показателя критического объема производства примет следующий вид:

$$\mathbf{Q_k = c / (p - v)} \quad (2),$$

где Q_k – критический объем производства.

Анализ безубыточности позволяет определить количество единиц продукции Q_{пл}, которое необходимо произвести и реализовать для получения запланированной прибыли. Исходя из формулы (1), искомый объем продукции (Q_{пл}) рассчитывается как:

$$\mathbf{Q_{пл} = (PR_{пл} + c) / (p - v)} \quad (3),$$

где Q_{пл} – количество единиц продукции для получения запланированной прибыли; PR_{пл} – запланированная прибыль.

С помощью анализа безубыточности можно также принимать и ценовые решения. На основе формулы 3 (учитывая, что в точке безубыточности PR=0) минимально допустимая цена за единицу продукции, обеспечивающая покрытие совокупных затрат, будет определяться следующим образом:

$$\mathbf{P_{min} = (c + v q) / q} \quad (4),$$

где P_{min} – минимально допустимая цена за единицу продукции.

Формула 4 служит отправной для расчета цены, которую требуется установить для получения запланированного размера прибыли (P_{пл}):

$$\mathbf{P_{пл} = (c + v q + PR_{пл}) / q} \quad (5),$$

где $R_{пл}$ – цена единицы продукции, обеспечивающая получение запланированного объема прибыли.

В табл. 5 приведены цели возможного использования показателя точки безубыточности в практике деятельности предприятий.

Таблица 5

Использование результатов анализа безубыточности в практике принятия управленческих решений на предприятиях

Пользователи	Цель использования
<i>Внутренние пользователи</i>	
Директор по развитию/продажам	Расчет оптимальной цены за единицу товара, расчет уровня издержек, когда предприятие может быть еще конкурентоспособным. Расчет и составление плана продаж
Собственники/Акционеры	Определение объема производства, при котором предприятие станет рентабельным
Финансовый аналитик	Анализ финансового состояния предприятия. Чем дальше предприятия от точки безубыточности, тем выше ее порог финансовой надежности
Директор производства	Определение минимально необходимого объема производства продукции на предприятии
<i>Внешние пользователи</i>	
Кредиторы	Оценка уровня финансовой надежности и платежеспособности предприятия
Инвесторы	Оценка эффективности развития предприятия
Государство	Оценка устойчивого развития предприятия

На практике выделяют три этапа для определения точки безубыточности предприятия.

1. Сбор необходимой информации для проведения необходимых расчетов. Оценка уровня объема производства, реализации продукции, прибыли и убытков.

2. Вычисление размера переменных и постоянных издержек, определение точки безубыточности и зоны безопасности.

3. Оценка необходимого уровня продаж/производства для обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Результаты расчета точки безубыточности используются в принятии управленческих решений и позволяют дать общую характеристику финансового состояния предприятия, оценить уровень критического производства и продаж для разработки комплекса мер по увеличению финансовой прочности.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие элементы включаются в бизнес-модель предприятия?
2. Какие разделы включаются в бизнес-план создания собственного бизнеса?
3. В какой последовательности разрабатывается бизнес-план создания собственного бизнеса?
4. С какой целью проводится SWOT-анализ при разработке бизнес-плана создания нового бизнеса?
5. Какие требования предъявляются к разработке бизнес-плана создания собственного бизнеса?
6. Какие показатели рассчитываются в процессе проведения анализа безубыточности?
7. Почему анализ безубыточности нельзя проводить на долгосрочный период?
8. Каковы цель и задачи проведения анализа безубыточности?
9. Каковы условия проведения анализа безубыточности?
10. Какие решения можно принять по результатам проведения анализа безубыточности?
11. Что ожидает предприятие, если оно долго не может выйти на точку безубыточности?
12. Что ожидает предприятие, если оно быстро вышло на точку безубыточности?

РАЗДЕЛ 4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

4.1. Понятие и виды ответственности предпринимателя

Ответственность предпринимателя – это его обязанность и необходимость совершить определенные действия, направленные на восстановление неисполненных установленных обязанностей, нарушенных прав хозяйствующих субъектов, клиентов, работников, государства [44]. Следует отметить, что подобная ответственность взаимна, т. е. хозяйствующие контрагенты, государственные органы также несут ответственность перед предпринимателями при невыполнении договорных обязательств, принятии решений, нарушающих права предпринимателей.

Выделяется несколько видов ответственности предпринимателя [28, 32].

Юридическая ответственность предпринимателей представляет собой установленную правовыми нормами обязанность предпринимателей претерпевать неблагоприятные последствия при неисполнении ими установленных нормами права (законами) и договорами обязанностей и обязательств. В зависимости от характера правонарушения или преступления действует административная, гражданско-правовая, налоговая и уголовная ответственность предпринимателей. Существует также дисциплинарная, материальная и моральная ответственность.

Административная ответственность – вид юридической ответственности граждан, должностных или юридических лиц за совершенное административное правонарушение. Порядок и основания привлечения к административной ответственности регулируются Кодексом об административных правонарушениях РФ [2] и другими правовыми актами.

Для предпринимателей основной формой административного наказания выступает денежное взыскание – штраф. Кроме этого, в качестве взыскания возможны: предупреждения; возмездное изъятие или конфискация предмета, явившегося орудием совершения или непосредственным объектом административного правонарушения; исправительные работы; административный арест (для

лиц старше 18 лет); административное выдворение за пределы Российской Федерации иностранного лица или лица без гражданства. К административной ответственности граждане Российской Федерации могут быть привлечены с 16-летнего возраста. Статья 10 КоАП определяет административное правонарушение как посягательство на государственный или общественный порядок, государственную собственность, права и свободы граждан, на установленный порядок управления, противоправное, умышленное или неосторожное действие либо бездействие, за которое законодательством предусмотрена административная ответственность. Административная ответственность наступает в том случае, если такие нарушения по своему характеру не влекут за собой в соответствии с действующим законодательством уголовной ответственности.

Гражданская ответственность представляет собой установленные гражданским законодательством юридические последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения предусмотренных обязанностей и обязательств. Гражданская ответственность проявляется в применении к правонарушителю мер воздействия, имеющих для него отрицательные имущественные (финансовые) последствия в форме уплаты неустойки, возмещения убытков, ареста имущества, возмещения вреда. Система мер гражданско-правовой ответственности включает два вида ответственности: возмещение убытков (и/или компенсация морального вреда) и санкции [1].

По признаку основания применения тех или иных мер гражданско-правовую ответственность предпринимателя подразделяют на договорную и внедоговорную (во втором случае – ответственность за причинение вреда и неосновательное обогащение).

Гражданская ответственность – имущественная, носит компенсационный характер, т. к. главная цель ее применения – восстановление прав потерпевшей стороны.

По уровню (роли) виновной стороны гражданская ответственность подразделяется на долевую, солидарную, субсидиарную и смешанную.

Солидарная ответственность возникает, если солидарность обязанности или требований предусмотрена договором или установлена законом. При солидарной обязанности должников кредитор вправе требовать исполнения обязательств как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности – как полностью, так и части долга. Исполнение солидарной обязанности полностью одним из должников освобождает остальных от исполнения обязательств. Так, участники общества с ограниченной ответственностью, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости непоплаченной части вклада каждого из участников.

Субсидиарная ответственность – дополнительная ответственность лиц, которые наряду с должником отвечают перед кредиторами за надлежащее исполнение обязательства. Так, в соответствии с Гражданским кодексом, участники полного товарищества солидарно несут ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Смешанная ответственность возникает при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства по вине обеих сторон.

Гражданская ответственность возникает при нарушении предпринимателями положений гражданского законодательства, которое регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность или с их участием (из-за нарушения ими гражданских прав других физических и/или юридических лиц в соответствии с действующими законами, другими правовыми актами). Защита гражданских прав осуществляется путем:

- признания права, восстановления положения, существовавшего до нарушения права;
- пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;
- признания оспоримой сделки недействительной, применения последствий ее недействительности, применения последствий недействительности ничтожной сделки;

- признания действительным акта государственного органа или органа местного самоуправления;
- самозащиты права;
- возмещения убытков, взыскания неустойки, компенсации морального вреда и т. д.

Налоговая ответственность – вид юридической ответственности физических и юридических лиц за налоговые правонарушения. Налоговое правонарушение – это противоправное деяние (действие или бездействие), виновно совершенное налогоплательщиком, налоговым агентом и их представителями, за которое установлена ответственность в Налоговом кодексе. К налоговым правонарушениям относятся [3]:

- нарушение срока постановки на учет в налоговом органе;
- уклонение от постановки на учет в налоговом органе;
- нарушение срока представления сведений об открытии и закрытии счета в банке;
- нарушение срока представления налоговой декларации или иных документов;
- грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения;
- нарушение правил составления налоговой декларации;
- неуплата или неполная уплата суммы налога;
- невыполнение налоговым агентом обязанности по удержанию и/или перечислению налогов;
- незаконное воспрепятствование доступу должностного лица налогового органа на территорию или в помещение;
- несоблюдение порядка владения, пользования и/или распоряжения имуществом, на которое наложен арест;
- непредставление налоговому органу сведений о налогоплательщике;
- отказ от представления документов и предметов по запросу налогового органа;

- неявка либо уклонение от явки без уважительных причин свидетеля по делу о налоговом правонарушении, а также отказ от дачи показаний и дача заведомо ложных показаний;
- отказ эксперта, переводчика или специалиста от участия в проведении налоговой проверки, дача заведомо ложного заключения или осуществление заведомо ложного перевода.

Налоговая ответственность физического лица, предусмотренная Налоговым кодексом, наступает только в том случае, если совершенное им деяние не содержит признаков состава преступления по уголовному законодательству Российской Федерации.

Налоговая ответственность состоит в применении к нарушителю специальных финансовых санкций – денежных штрафов, т. е. она носит исключительно имущественный характер.

Материальная ответственность проявляется в виде обязанности сторон трудового договора (работодателя или работника) возместить ущерб, причиненный ею другой стороне данного договора в результате ее виновного противоправного поведения (действий или бездействия). Каждая сторона обязана доказать размер причиненного ущерба. Вопросы материальной ответственности регулируются Трудовым кодексом РФ (ТК РФ) [13] и другими нормативными актами. Работодатель обязан возместить работнику материальный ущерб, причиненный ему в результате незаконного лишения его возможности трудиться (ст. 234 ТК): незаконного отстранения его от работы, увольнения или перевода на другую работу; отказа от исполнения или несвоевременного исполнения решения о восстановлении его на прежней работе; задержки работодателем выдачи работнику трудовой книжки, внесения в нее неправильной или не соответствующей законодательству причины увольнения и в других случаях, предусмотренных федеральными законами и коллективным договором. Кроме того, материальная ответственность работодателя возникает также в результате ущерба, причиненного имуществу работника (ст. 235) и за задержку выплаты заработной платы (ст. 296).

Материальная ответственность работников в соответствии с гл. 39 ТК РФ может быть двух видов: ограниченная и полная (устанавливаемая для работников, с которыми заключен договор об индивидуальной или коллективной материальной ответственности). Коллективная (бригадная) материальная ответственность используется в тех случаях, когда невозможно разграничить ответственность каждого рабочего за причинение ущерба и заключить с ним договор о возмещении ущерба в полном размере.

Санкция, применяемая администрацией предприятия, учреждения, организации к работнику в виде дисциплинарного взыскания за дисциплинарный проступок, называется *дисциплинарной ответственностью*. Под дисциплинарным проступком понимается противоправное виновное невыполнение или ненадлежащее выполнение работником своих трудовых обязанностей. Дисциплинарная ответственность может наступить за следующие нарушения:

- отсутствие работника без уважительной причины на работе, а также нахождение без уважительной причины не на своем рабочем месте в пределах трех часов в течение рабочего дня;
- отказ работника без уважительных причин выполнять трудовые обязанности в связи с изменением в установленном порядке норм труда (ст. 190 ТК РФ);
- отказ или уклонение без уважительных причин от медицинского освидетельствования работников некоторых профессий, а также отказ работника от прохождения в рабочее время специального обучения и сдачи экзаменов по технике безопасности и правилам эксплуатации, если это является обязательным условием допуска к работе. В ст. 192 ТК РФ говорится, что за совершение дисциплинарного проступка, т. е. неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей, работодатель имеет право применить следующие *дисциплинарные взыскания*: замечание, выговор, увольнение по соответствующим основаниям [13].

При наложении дисциплинарного взыскания должны учитываться тяжесть совершенного проступка, обстоятельства, при которых он совершен, предше-

ствующая работа и поведение работника. До применения дисциплинарного взыскания от работника должно быть затребовано письменное объяснение. Дисциплинарное взыскание применяется непосредственно за обнаружением проступка, но не позднее чем через месяц после этого, не считая времени болезни работника или пребывания его в отпуске. За каждый дисциплинарный проступок может быть наложено только одно дисциплинарное взыскание.

В связи с тем, что в сфере услуг большое внимание уделяется личному индивидуальному обслуживанию клиентов, отдельно следует отметить ответственность, которую несут предприниматели за низкое качество продукции (работ, услуг) и нарушение санитарного законодательства.

Ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг) устанавливается в соответствии с Федеральным законом от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (в редакции от 9 января 1996 г. № 2-ФЗ) [7] и другими нормативными актами. Федеральные органы исполнительной власти, осуществляющие контроль над качеством и безопасностью товаров (работ, услуг), в пределах своей компетенции вправе налагать штраф в случаях:

- уклонения от исполнения или несвоевременного исполнения их законных предписаний изготовителями (продавцами);
- причинения ущерба потребителям товарами (работами, услугами), которые не отвечают требованиям, предъявленным к товарам (работам, услугам);
- продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг), в том числе импортных, без сертификатов, подтверждающих соответствие товаров (работ, услуг) обязательным требованиям стандартов.

Продажа товаров, не соответствующих требованиям стандартов, технических условий и образцам (эталонам) по качеству, комплектности и упаковке, на предприятиях торговли, а также на иных предприятиях, осуществляющих реализацию товаров населению, или гражданами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, также влечет за собой наложение штрафа.

Торговля продовольственными товарами в нарушение санитарных правил либо без сертификата и/или знака соответствия, удостоверяющих их безопасность для жизни и здоровья потребителей, обмеривание, обвешивание, обсчет, введение в заблуждение относительно потребительских свойств, качества товара или иной обман потребителей влечет за собой предупреждение либо наложение штрафа. Убытки, причиненные потребителю в связи с отзывом товара (работы, услуги), подлежат возмещению изготовителем (исполнителем) в полном объеме.

Ответственность за нарушение санитарного законодательства в соответствии с законодательством Российской Федерации может быть дисциплинарной, административной и уголовной.

Административная ответственность устанавливается за следующие нарушения санитарного законодательства:

1) нарушение санитарно-эпидемиологических требований к жилым помещениям, эксплуатации производственных, общественных помещений, зданий, сооружений, оборудования;

2) нарушение санитарно-эпидемиологических требований к организации питания населения, продукции, ввозимой на территорию Российской Федерации, продукции производственно-технического назначения, химическим, биологическим веществам и отдельным видам продукции, потенциально опасным для человека, товарам для личных и бытовых нужд, пищевым продуктам, пищевым добавкам, продовольственному сырью, а также контактирующим с ними материалам и изделиям, новым технологиям;

3) нарушение санитарно-эпидемиологических требований к водным объектам, питьевой воде и питьевому водоснабжению населения, атмосферному воздуху в городских и сельских поселениях, воздуху в местах постоянного или временного пребывания человека, почве, содержанию территорий городских, сельских поселений и промышленных площадок, сбору, использованию, обезвреживанию, транспортировке, хранению и захоронению отходов производства и потребления, а также планировке и застройке городских и сельских поселений;

4) нарушение санитарно-эпидемиологических требований к условиям труда, воспитания и обучения, работы с источниками физических факторов воздействия на человека, работы с биологическими веществами, биологическими и микробиологическими организмами и их токсинами;

5) невыполнение санитарно-противоэпидемиологических (профилактических) мероприятий.

4.2. Уголовная ответственность предпринимателя

Уголовная ответственность – один из видов юридической ответственности предпринимателей, возникающей при совершении противоправных действий в процессе предпринимательской деятельности.

Уголовная ответственность заключается в ограничении прав и свобод лиц, виновных в совершении преступления, предусмотренного Уголовным кодексом России [14]. Лицо подлежит уголовной ответственности только за те общественно опасные действия (бездействие) и наступившие общественно опасные последствия, в отношении которых установлена его вина (ст. 5 УК РФ). Кроме того, уголовной ответственности подлежит только вменяемое физическое лицо, достигшее возраста, установленного УК РФ. Уголовная ответственность начинается с момента вступления в силу обвинительного приговора, а полностью реализуется в отбытии наказания, назначенного судом. Основанием к наступлению уголовной ответственности является совершение деяния, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного УК РФ (ст. 8 УК РФ). В соответствии со ст. 169–200 УК РФ такими деяниями могут быть следующие преступления в экономической сфере [14]:

- воспрепятствование законной предпринимательской деятельности;
- незаконное предпринимательство, лжепредпринимательство, незаконная банковская деятельность;
- незаконное получение кредита, злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности;

- монополистические действия и ограничение конкуренции, незаконное использование товарного знака, заведомо ложная реклама;
- незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну;
- неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство.

Уголовно-правовая ответственность – это самостоятельный и наиболее суровый вид юридической ответственности. Основание уголовной ответственности, как и все остальное, что связано с преступлением и наказанием, предусмотрено в Уголовном Кодексе РФ (УК РФ), который вступил в силу с 1 января 1997 г. Под основанием понимается наступление такого явления, когда возможно будет привлечь к уголовной ответственности какое-либо лицо.

Основным признаком, который отличает преступление от других правонарушений, является его общественная опасность, которая определяется реальным и предполагаемым ущербом, наступающим при совершении преступления для охраняемых законом общественных отношений, материальных и нематериальных ценностей. Поэтому для деяний, имеющих признаки преступления, в УК РФ установлен запрет под угрозой наказания.

За совершенное преступление с неотвратимостью (обязательно) должно следовать наказание. Наказание может быть применено к лицу, признанному виновным в совершении преступления.

Таким образом, наказание за совершенное преступление может применить только государство. Суть уголовного наказания состоит в предусмотренных УК РФ лишении или ограничении прав и свобод лица. Целями наказания являются:

- восстановление социальной справедливости;
- исправление осужденного;
- предупреждение совершения новых преступлений как самим осужденным, так и другими лицами.

Конкретные виды наказаний также предусмотрены в УК РФ. Их перечень включает: штраф, обязательные работы, исправительные работы, арест и др.

В сфере предпринимательской деятельности наиболее распространенными видами наказаний являются штраф, ограничение свободы, лишение свободы, конфискация имущества и др.

Преступления в сфере предпринимательства можно разделить на две группы:

- Преступления, совершенные предпринимателями.
- Преступления, совершенные против лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

С точки зрения закона предпринимательством считается такая деятельность, которая осуществляется с соблюдением определенных правовых правил и норм. Если нормы и правила игнорируются, то такая деятельность считается незаконной. В УК РФ устанавливаются признаки состава такого преступления, которое называется незаконным предпринимательством [14]. Осуществляется без регистрации или без специального разрешения (лицензии), когда получение такого разрешения необходимо, или с нарушением условий лицензирования, если такая деятельность причинила крупный ущерб гражданам, организациям и государству, либо в ее результате были получены доходы в крупном размере.

В Уголовном кодексе Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015) глава 22 полностью посвящена преступлениям в сфере экономической деятельности [14]. Рассмотрим основные из них.

Незаконное предпринимательство. В старой редакции указывалось понятие лжепредпринимательство. В новой редакции УК РФ Статья 173.1. данный аспект рассматривается как незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица через подставных лиц, а также представление в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, данных, повлекшее внесение в единый государственный реестр юридических лиц сведений о подставных лицах, а также незаконное использование документов для образования (создания, реорганизации) юридического лица [13].

Незаконная банковская деятельность. Законодательство выделяет преступления в вид незаконной банковской деятельности: осуществление банковской деятельности (банковских операций) без регистрации или без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение является обязательным, если такое деяние причинило крупный ущерб гражданам и организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере. Эта деятельность квалифицируется также как незаконное предпринимательство.

Незаконное предпринимательство – это ведение деятельности без образования юридического лица, регистрации ИП или самозанятости. К этой категории также относится работа без лицензий и других разрешительных документов. Например, охранная деятельность без лицензии – это незаконное предпринимательство, как и, допустим, репетиторские услуги без регистрации ИП или самозанятости.

Уголовная ответственность по ст. 171 УК РФ наступает, когда доход или ущерб от деятельности достигает крупного размера – 2,25 млн руб. Меры наказания определяет суд:

- арест на полгода;
- до 480 часов обязательных работ;
- штраф – до 300 тыс. руб.

За нарушение, совершенное организованной группой [14, 29] или в особо крупном размере – от 9 млн руб., – наказывают:

- штрафом до 80 тыс. руб. и лишением свободы – до 5 лет;
- принудительными работами – до 5 лет;
- штрафом – 100–500 тыс. руб.

За первое нарушение в крупном размере прощают, если предприниматель уплачивает штраф в размере незаконно полученного дохода и двукратную компенсацию нанесенного ущерба [14].

Для ИП и самозанятых **уголовная ответственность за неуплату налогов** наступает с недоимки в 2,7 млн руб. за последние три года, а для юридических лиц – с 15 млн руб.

Последствия такого правонарушения для ИП – ст. 198 УК РФ [14]:

- штраф – 100–300 тыс. руб. или в размере дохода осужденного за 1–2 года;
- принудительные работы или лишение свободы – до 1 года;
- арест до полугода.

Последствия для юридических лиц – ст. 199 УК РФ:

- штраф – 100–300 тыс. руб.;
- до 2 лет принудительных работ или лишения свободы;
- арест на полгода.

Наказание для предпринимателей за уклонение от уплаты налогов в особо крупном размере – от 13,5 млн руб. за три года:

- штраф – 200–500 тыс. руб.;
- до 3 лет принудительных работ или лишения свободы.

Наказание для должностных лиц организаций за уклонение от уплаты налогов в особо крупном размере – от 45 млн руб. за три года:

- штраф – 200–500 тыс. руб.;
- до 5 лет принудительных работ;
- до 6 лет лишения свободы.

При назначении принудительных работ или лишения свободы лицу могут запретить занимать определенные должности в течение трех лет.

Предприниматель несет **уголовную ответственность также за задержку выплаты зарплаты** наемным работникам, которые работают в его предпринимательской структуре.

За задержку зарплаты уголовная ответственность наступает, если работодатель в соответствии со ст. 145.1 УК РФ [14]:

- три месяца подряд платит сотрудникам меньше 50% от положенного дохода;
- два месяца подряд ничего не платит.

За частичную невыплату зарплаты в течение трех месяцев назначают:

- штраф – до 120 тыс. руб.;

- до 1 года ограничения работать на определенных должностях;
- до 2 лет принудительных работ;
- до 1 года лишения свободы.

За полную невыплату зарплаты в течение двух месяцев назначают:

- штраф – 100–500 тыс. руб.;
- до 3 лет принудительных работ или лишения свободы.

Если нарушение выплаты заработной платы привело к тяжким последствиям для наемного работника, суд назначает в качестве меры наказания для предпринимателя:

- штраф – 200–500 тыс. руб.;
- от 2 до 5 лет лишения свободы.

Под тяжкими последствиями понимается причинение вреда здоровью или жизни человека. Например, если сотрудник не мог покупать жизненно необходимые для него лекарства из-за отсутствия зарплаты.

Уголовная ответственность за задержку зарплаты наступает, если предприниматель использует средства, предназначенные для выплаты зарплаты, в корыстных или личных целях. За нарушение правил выплаты зарплаты из-за стихийных бедствий не накажут. Но если руководитель предприятия пустил фонд оплаты труда на покупку нового особняка, ответственности не избежать.

Предприниматель несет **уголовную ответственность за коммерческий подкуп** с намерением пролоббировать интересы собственного бизнеса.

Коммерческий подкуп или откат – это передача материальных ценностей должностному лицу коммерческой организации с целью повлиять на его решение. Например, когда снабженцу платят для заключения договора поставки с нужной фирмой.

Наказание зависит от величины отката – ст. 204 УК РФ [14]: от штрафа в размере до 500 тыс. руб. до лишения свободы сроком до 8 лет.

Взяточничество

Взятка – тот же откат, только чиновнику. Например, чтобы депутат выдал разрешение на строительство торгового центра.

Как и в случае с коммерческим подкупом, уголовная ответственность наступает во всех случаях. За взятку до 25 тыс. руб. минимальные последствия – ст. 291 УК РФ [14]:

- штраф – до 500 тыс. руб.;
- до 2 лет исправительных работ или лишения свободы;
- до 3 лет принудительных работ.

Предпринимателя освободят от ответственности за взятку, если он подвергся вымогательству или активно помогал следствию в раскрытии преступления.

Незаконное кредитование

Незаконное получение кредита – это предоставление банку документов с ложными данными. Например, если ИП отправил декларацию по УСН с завышенными показателями.

Уголовная ответственность наступает, когда сумма кредита превышает 2,25 млн руб. – ст. 176 УК РФ [14]:

- штраф – до 200 тыс. руб.;
- до 480 часов обязательных работ;
- до 5 лет принудительных работ или лишения свободы;
- арест на полгода.

За незаконное получение государственного кредита наказывают строже:

- штраф – до 300 тыс. руб.;
- до 3 лет ограничения свободы;
- до 5 лет принудительных работ или лишения свободы.

Под ст. 176 УК РФ подпадают правонарушения, когда заемщик не отказывался платить кредит. Если организация изначально не планировала рассчитываться с банком, руководителя могут лишить свободы на срок до 10 лет – ст. 159 УК РФ [14].

Фиктивное и преднамеренное банкротство

Фиктивное банкротство – это фальсификация финансовых данных, чтобы отсрочить или уклониться от обязательств. т. е. у организации есть средства для расчета с кредиторами, но собственники заявляют об обратном.

Уголовное преследование за фиктивное банкротство начинают от 2,25 млн руб. Мера наказания избирает суд – ст. 197 УК РФ [14]:

- штраф – 100–300 тыс. руб.;
- до 5 лет принудительных работ;
- до 6 лет лишения свободы и штраф на 80 тыс. руб.

Преднамеренное банкротство – это умышленное доведение предприятия до точки, в которой нет средств для расчета с кредиторами. Обычно к этому прибегают ради незаконного вывода активов.

Уголовная ответственность аналогично наступает с ущерба от 2,25 млн руб. Наказание определяет суд – ст. 196 УК РФ:

- штраф – 200–500 тыс. руб.;
- до 5 лет принудительных работ;
- до 6 лет лишения свободы и штраф на 200 тыс. руб.

Характер банкротства определяют после анализа отчетности и хозяйственных операций. Иногда проверяют документы за весь период существования фирмы или ИП.

Отмывание денег

Отмывание денег – это ввод в оборот незаконно полученных средств с целью их легализации. Например, на счет ИП отправляют 500 тыс. руб. за товар, который он не будет отгружать. Предприниматель снимает деньги и передает злоумышленникам – имеем транзитную операцию, которая относится к отмывочным.

Уголовная ответственность начинается с любой суммы и грозит штрафом до 120 тыс. руб. Когда отмывание превышает 1,5 млн руб., наказание ужесточается:

- штраф – до 200 тыс. руб.;
- до 2 лет принудительных работ или лишения свободы.

За операции в особо крупном размере – от 6 млн руб. – наказывают:

- принудительными работами на срок до 5 лет с возможным ограничением свободы на 2 года;
- лишением свободы на срок до 7 лет и штрафом до 1 млн руб.

Необходимо подчеркнуть, что уголовный кодекс РФ охватывает все сферы предпринимательской деятельности, отражает те реалии, которые возникли с развитием рыночных отношений, и вместе с другими законами создает все необходимые условия для предотвращения преступлений в обществе. Без правового регулирования деятельность предпринимателей была бы непредсказуемой и в ряде случаев опасной для общества [31].

4.3. Ответственность предпринимателя перед потребителями товаров (работ, услуг)

Предприниматель также несет ответственность перед потребителем, который приобретает у него товар на определенных условиях и определенного качества.

В соответствии с Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 [7], потребитель – это гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести, либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Следовательно, потребителями не могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели, приобретающие товары (работы, услуги) для своих нужд. Основным документом, регулирующим потребительские отношения (т. е. права и обязанности, ответственность между потребителем, продавцом, исполнителем услуг и т.д.), является Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 (далее – Закон).

Основные права потребителя

1. Право на безопасность товара (работы, услуги)

Данное право регулируется ст. 7 Закона и означает, что товар (работа, услуга) при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации был безопасен для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды, а также не причинял вред имуществу потребителя. Требования, которые должны это обеспечивать, являются обязательными и устанавливаются законом

или в установленном им порядке. Изготовитель (исполнитель) обязан обеспечивать безопасность товара (работы) в течение установленного срока службы или срока годности товара (работы).

Вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие необеспечения безопасности товара (работы), подлежит возмещению.

Не допускается продажа товара (выполнение работы, оказание услуги), в том числе импортного товара (работы, услуги), без информации об обязательном подтверждении его соответствия установленным требованиям.

2. Право на качество товара (работы, услуги)

Данное право регулируется ст. 4 Закона и означает, продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), качество которого соответствует договору.

При отсутствии в договоре условий о качестве товара (работы, услуги) продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), соответствующий обычно предъявляемым требованиям и пригодный для целей, для которых товар (работа, услуга) такого рода обычно используется.

Если продавец (исполнитель) при заключении договора был поставлен потребителем в известность о конкретных целях приобретения товара (выполнения работы, оказания услуги), продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), пригодный для использования в соответствии с этими целями.

При продаже товара по образцу и (или) описанию продавец обязан передать потребителю товар, который соответствует образцу и (или) описанию.

Если законами или в установленном ими порядке предусмотрены обязательные требования к товару (работе, услуге), продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), соответствующий этим требованиям.

3. Право на информацию о товарах (работах, услугах)

Данное право регулируется ст. 10 Закона и означает, что изготовитель (исполнитель, продавец) обязан своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах (работах, услугах), обеспечивающую возможность их правильного выбора.

Информация о товарах (работах, услугах) в обязательном порядке должна содержать:

- наименование технического регламента или иное установленное законодательством Российской Федерации о техническом регулировании и свидетельствующее об обязательном подтверждении соответствия товара обозначение;

- сведения об основных потребительских свойствах товаров (работ, услуг), в отношении продуктов питания сведения о составе (в том числе наименование использованных в процессе изготовления продуктов питания пищевых добавок, биологически активных добавок, информация о наличии в продуктах питания компонентов, полученных с применением генно-инженерно-модифицированных организмов, в случае, если содержание указанных организмов в таком компоненте составляет более девяти десятых процента); пищевой ценности; назначении; об условиях применения и хранения продуктов питания;

- о способах изготовления готовых блюд, весе (объеме), дате и месте изготовления и упаковки (расфасовки) продуктов питания, а также сведения о противопоказаниях для их применения при отдельных заболеваниях;

- цену в рублях и условия приобретения товаров (работ, услуг), в том числе при предоставлении кредита – размер кредита, полную сумму, подлежащую выплате потребителем, и график погашения этой суммы;

- гарантийный срок, если он установлен;

- правила и условия эффективного и безопасного использования товаров (работ, услуг);

- срок службы или срок годности товаров (работ), установленный в соответствии с настоящим Законом, а также сведения о необходимых действиях по-

требителя по истечении указанных сроков и возможных последствиях при невыполнении таких действий, если товары (работы) по истечении указанных сроков представляют опасность для жизни, здоровья и имущества потребителя или становятся непригодными для использования по назначению;

– адрес (место нахождения), фирменное наименование (наименование) изготовителя (исполнителя, продавца), уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера;

– информацию об обязательном подтверждении соответствия товаров (работ, услуг);

– информацию о правилах продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг);

– указание на конкретное лицо, которое будет выполнять работу (оказывать услугу), и информацию о нем, если это имеет значение, исходя из характера работы (услуги);

– указание на использование фонограмм при оказании развлекательных услуг исполнителями музыкальных произведений.

Если приобретаемый потребителем товар был в употреблении или в нем устранялся недостаток (недостатки), потребителю должна быть предоставлена информация об этом.

4. Право на возмещение ущерба

Данное право регулируется ст. 13 Закона и означает, что за нарушение прав потребителей изготовитель (исполнитель, продавец и т. д.) несет ответственность, предусмотренную законом или договором в виде возмещения убытков, неустойки (пени), а также уплате штрафа.

5. Право на судебную защиту

В соответствии со ст. 17 Закона защита прав потребителей осуществляется судом. Иски о защите прав потребителей могут быть предъявлены по выбору истца в суд по месту:

– нахождения организации, а если ответчиком является индивидуальный предприниматель, – его жительства;

- жительства или пребывания истца;
- заключения или исполнения договора;
- если иск к организации вытекает из деятельности ее филиала или представительства, он может быть предъявлен в суд.

Потребители по искам, связанным с нарушением их прав, освобождаются от уплаты государственной пошлины в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Ваше право на качество означает, что продавец должен передать Вам качественный товар, а исполнитель должен качественно выполнить работу (оказать услугу). Получение товаров (работ, услуг) надлежащего качества является одним из важнейших прав потребителя. Потребителю должен быть передан товар (работа, услуга), качество которого соответствует обычно предъявляемым требованиям к такого рода товарам. При этом переданный товар должен быть пригодным для использования по назначению. Право потребителя на качество товара (работы) предполагает не только передачу потребителю качественного товара, но и устанавливает гарантии поддержания этого товара в работоспособном состоянии и возлагает на производителя (исполнителя) определенные обязательства перед потребителем.

Право на безопасность. Вы как потребитель имеете право на то, чтобы приобретаемый Вами товар (работа, услуга) были безопасны для жизни, здоровья, имущества потребителя и окружающей среды при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации. Эти требования являются обязательными, устанавливаются пунктом 1 статьи 7 Закона «О защите прав потребителей». Безопасность обеспечивается путем недопущения поступления в оборот товаров (работ, услуг), которые могут причинить потребителям вред, и организацией мероприятий, направленных на предотвращение нанесения вреда товарами (работами, услугами), которые уже реализуются потребителям. В случае, если изготовитель (исполнитель) не обеспечит безопасность товаров (работ, услуг) в течение установленных сроков, он обязан возместить потреби-

телю причиненные убытки. В соответствии с требованиями действующего законодательства вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителей, возмещается в полном объеме.

Право на информацию. Потребитель имеет право на необходимую и достоверную информацию о том, что продается, кто продает и кем это изготовлено, как и когда это можно приобрести. На основании этой информации Вы можете получить точное представление об изготовителе (исполнителе, продавце) для обращения к нему в случае необходимости с соответствующими требованиями о товарах (работах, услугах) для их правильного выбора. В соответствии со статьей 8 Закона «О защите прав потребителей» потребителю должна быть предоставлена необходимая и достоверная информация о товарах (работах, услугах), об изготовителе (исполнителе, продавце), а также о порядке приобретения товаров (работ, услуг). В обязательном порядке потребителю должны быть предоставлены следующие сведения: об изготовителе (исполнителе, продавце) – фирменное наименование организации, место нахождения и режим работы; сведения о товаре (работе, услуге) – обозначения стандартов, которым должен соответствовать данный вид товаров (работ, услуг); наименование технического регламента; об основных потребительских свойствах товаров (работ, услуг), в отношении продуктов питания – сведения о составе и пр.; цену и условия приобретения товаров (работ, услуг); установленный гарантийный срок, правила и условия эффективного и безопасного использования товаров (работ, услуг), срок службы или срок годности товара (работ), информацию об обязательном подтверждении соответствия отдельных категорий товаров (работ, услуг), информацию о правилах продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг), указание на конкретное лицо, которое будет выполнять работу (оказывать услугу) и информацию о нем. Если приобретаемый товар был в употреблении, потребителю должна предоставляться информация об этом. Если продавец (исполнитель) не предоставил покупателю полной и достоверной информации о товаре (работе, услуге), то потребитель может потребовать безвозмездного устранения недостатков товара или возмещения расходов на их исправление потребителем или третьим лицом,

соразмерного уменьшения покупной цены, замены на товар аналогичной марки (модели, артикула), замены на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчетом покупной цены, расторжения договора купли-продажи. По требованию продавца и за его счет потребитель должен возвратить товар с недостатками.

Право на возмещение ущерба. За нарушение прав потребителей продавец (изготовитель, исполнитель) несет ответственность, предусмотренную законом или договором (в соответствии со статьей 13 Закона «О защите прав потребителей»). Если в договоре предусматривается ответственность в большем объеме или неустойка в большем размере, чем это предусмотрено Законом, то применяются условия договора.

Срок службы, срок годности и гарантийный срок являются сроками ответственности продавца (изготовителя, исполнителя) перед потребителем. На товары (работы) могут быть установлены срок службы (или срок годности) и гарантийный срок. В течение этих сроков (в некоторых случаях и по истечению всех сроков) Вы можете предъявлять продавцу (изготовителю, исполнителю) претензии и требовать возмещения убытков. Есть перечни товаров (работ), на которые срок службы (срок годности) должен устанавливаться в обязательном порядке. Если на товар (работу) не установлены срок службы (срок годности) или гарантийный срок, то Закон предусматривает, в течение какого периода времени Вы можете предъявить требования относительно товаров (работ) с неустановленными сроками. Условия договора, ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными в законодательстве, признаются недействительными (в соответствии с пунктом статьи 16 Закона «О защите прав потребителей»). Если в результате исполнения такого договора у потребителя возникли убытки, они подлежат возмещению изготовителем (исполнителем, продавцом) в полном объеме.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие существуют виды ответственности предпринимателя за результаты деятельности?
2. Каковы основные опасности для общества от ведения предпринимательской деятельности?
3. Каковы причины правового регулирования предпринимательской деятельности?
4. Какую административную ответственность несет предприниматель?
5. Какую налоговую ответственность несет предприниматель?
6. За какие нарушения предприниматель несет уголовную ответственность?
7. Какие виды прав имеет потребитель продукции (работ, услуг)?
8. Какие права имеет предприниматель?

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Вы познакомились с материалами учебного пособия «Создание собственного бизнеса как способ повышения личного финансового благосостояния». Конечно, в нем нашли отражение далеко не все актуальные для современного бизнеса вопросы и проблемы, их, безусловно, намного больше. Однако Вы уже сделали очень важный шаг на пути к повышению уровня своего финансового благосостояния, так как Вы:

- познакомились с понятиями «бизнес», «предпринимательство», «предпринимательская деятельность» и уяснили, чем эти финансовые категории отличаются друг от друга;
- ознакомились с процедурой создания собственного бизнеса и порядком государственной регистрации предпринимательской структуры;
- изучили основные группы расходов, связанных с ведением бизнеса, и виды доходов от предпринимательской деятельности;
- рассмотрели особенности существующих режимов налогообложения субъектов предпринимательской деятельности в РФ;
- узнали состав бизнес-модели, которая закладывается в основу бизнес-планирования деятельности предприятия;
- изучили основные разделы бизнес-плана создания собственного бизнеса;
- ознакомились с методикой и показателями проведения анализа безубыточности бизнес-деятельности;
- рассмотрели существующие в РФ виды ответственности за результаты ведения предпринимательской деятельности;
- узнали о формах ответственности предпринимателя перед потребителями товаров (работ, услуг);
- рассмотрели основные инструменты, с помощью которых возможно повысить вероятность успеха создаваемого бизнес-предприятия;

- расширили представление о возможностях создания собственного бизнеса с целью повышения личного финансового благосостояния.

В тексте учебного пособия приведены ссылки на законы, учебники, научные статьи, материалы интернет-ресурсов, изучение которых позволит сделать следующий шаг в повышении Вашей и реализации намерений по созданию собственного бизнеса.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Укажите правильный ответ на вопросы теста.

Тест

1. Дайте правильное определение предпринимательской деятельности.

Выберите один из 3 вариантов ответа:

1. Под предпринимательством, или предпринимательской деятельностью, понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли.
2. Под предпринимательством, или предпринимательской деятельностью, понимают юридическую и экономическую деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой бюджет и под свою имущественную ответственность государства, направленную на получение прибыли.
3. Под предпринимательством, или предпринимательской деятельностью, понимают инициативную самостоятельную деятельность людей и их объединений, осуществляемую на свой риск и под государственную и свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли с минимумом затрат.

2. Отметьте ответ, где выделено правильное количество функций предпринимательства.

Выберите один из 3 вариантов ответа:

1. общеэкономическую, творческо-поисковую (инновационную), ресурсную, социальную, организаторскую;
2. общеэкономическую, ресурсную, социальную, организаторскую;
3. общеэкономическую, социальную, организаторскую.

3. Какие выделяют виды предпринимательства?

Выберите один из 3 вариантов ответа:

1. производственное предпринимательство, коммерческо-торговое предпринимательство, финансово-кредитное предпринимательство, сфера финансовой услуги, финансовые организации, рынок финансовых услуг;
2. производственное предпринимательство, коммерческо-торговое предпринимательство, финансово-кредитное предпринимательство;
3. производственное предпринимательство, коммерческо-торговое предпринимательство, кредитное предпринимательство, финансовые услуги.

4. Кто является индивидуальным предпринимателем?

Выберите один из 3 вариантов ответа:

1. Индивидуальным предпринимателем является физическое лицо (гражданин), которое лично ведет дело от своего имени, за свой счет и на свой риск, самостоятельно принимает хозяйственные решения. Индивидуальный предприниматель несет личную полную ответственность за результаты своей деятельности.
2. Индивидуальным предпринимателем является физическое лицо (гражданин), которое лично ведет дело от своего имени или от имени доверителя, за свой счет и на свой риск, самостоятельно принимает хозяйственные решения. Индивидуальный предприниматель не несет личную ответственность за результаты своей деятельности или доверителя.
3. Индивидуальным предпринимателем является физическое лицо или юридическое (гражданин), которое лично ведет дело от своего имени, за свой счет и на свой риск, самостоятельно принимает хозяйственные решения. Индивидуальный предприниматель не несет личную ответственность за результаты своей деятельности.

5. Какие выделяют организационно-правовые формы предприятий?

Выберите три из 4 вариантов ответа:

1. индивидуальные частные предприятия;
2. хозяйственные товарищества;
3. хозяйственные общества;
4. производственные кооперативы.

6. Что понимают под внешней предпринимательской средой?

Выберите один из 3 вариантов ответа:

1. Под внешней предпринимательской средой понимается совокупность внешних факторов и условий, прямо или косвенно влияющих на становление и развитие предпринимательства. Чтобы добиваться успехов, предприниматели должны хорошо знать все внешние факторы и условия, чтобы в своей деятельности предвидеть их влияние на конечные результаты своего бизнеса.
2. Под внешней предпринимательской средой понимается совокупность внешних и внутренних факторов и условий, прямо влияющих на становление и развитие предпринимательства.
3. Под внешней предпринимательской средой понимается совокупность и разницу между внешними и внутренними факторами и условиями, прямо или косвенно влияющих на становление и развитие предпринимательства.

7. Что понимают под внутренней предпринимательской средой?

Выберите один из 3 вариантов ответа:

1. Внутренняя предпринимательская среда как определенная совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации. В значительной мере внутренняя предпринимательская среда носит субъективный характер: она напрямую зависит от самого предпринимателя, его компетентности, силы воли, целеустремленности, уровня притязаний, умений и навыков в организации и ведении бизнеса.

2. Внутренняя предпринимательская среда как определенная совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации. В значительной мере внутренняя предпринимательская среда носит объективный характер: она напрямую зависит от самого предпринимателя и государства, его развития, экономическим состоянием и юридической ответственности.

3. Внутренняя предпринимательская среда как определенная совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации. В значительной мере внутренняя предпринимательская среда носит субъективный характер: она напрямую зависит от самого только.

8. Коммерческое предпринимательство характеризуется...

Выберите один из 4 вариантов ответа:

1. операциями и сделками по купле-продаже товаров и услуг;
2. производством товаров и услуг;
3. обращением, обменом стоимостей;
4. консультированием.

9. Отметьте документы, которые входят в перечень документов, необходимых для государственной регистрации организации.

Выберите три из 4 вариантов ответа:

1. подписанное заявителем заявление о государственной регистрации;
2. свидетельство о государственной регистрации;
3. набор документов (учредительный договор, учредительные документы);
4. документ об уплате государственной пошлины.

10. К источникам дохода предпринимателя можно отнести (несколько вариантов)...

1. доходы по основному месту работы в виде заработной платы;
2. выигрыш в лотерею;
3. прибыль;
4. получаемые кредиты;

5. доходы по банковским вкладам;
6. доходы от подработки, заработная плата на временных местах работы;
7. доходы от сдачи имущества предприятия в аренду;
8. государственные субсидии.

Задание 2. Решите задачу.

Задача

ООО «Вымпел» работает на упрощенной системе налогообложения. Какой размер налога оно уплатило по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности за 2023 г. (табл. 6)?

Таблица 6

Результаты деятельности ООО «Вымпел» за 2023 г. (тыс. руб.)

Доходы	Расходы	Прибыль
6000	5800	200

Задание 3. Решите задачу.

Задача

ООО «Рекс» работает на упрощенной системе налогообложения. Какой размер налога оно уплатило по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности за 2023 г. (табл. 7)?

Таблица 7

Результаты деятельности ООО «Рекс» за 2023 г. (тыс. руб.)

Доходы	Расходы	Прибыль
7500	7500	0

Задание 4. Решите задачу.

Задача

Индивидуальный предприниматель Рогожин И. В. работает на упрощенной системе налогообложения. Какой размер налога он уплатил по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности за 2023 г. (табл. 8)?

Таблица 8

Результаты деятельности ООО ИП Рогожин И. В. за 2023 г. (тыс. руб.)

Доходы	Расходы	Прибыль
1600	1450	150

Задание 5. Решите задачу.

Задача

ООО «Восток» работает на общей системе налогообложения. Какой размер налога оно уплатило по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности за 2023 г. (табл. 9)?

Таблица 9

Результаты деятельности ООО «Восток» за 2023 г. (тыс. руб.)

Доходы	Расходы	Прибыль
90000	80000	10000

Задание 6. Решите задачу.

Задача

Индивидуальный предприниматель Кокшаров И. В. работает на общей системе налогообложения. Какой размер налога он уплатил по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности за 2023 г. (табл. 10)?

Таблица 10

Результаты деятельности ООО ИП Кокшаров И. В. за 2023 г. (тыс. руб.)

Доходы	Расходы	Прибыль
15000	13000	2000

Задание 7. Укажите правильный ответ на вопросы теста.

Тест

1. Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных уровнях производства – это:

1. анализ безубыточности;
2. анализ возможностей производства и сбыта;
3. анализ деятельности предприятия;
4. анализ среды.

2. Анализ финансовой устойчивости ориентирован на:

1. оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности;
2. оценку конкурентоспособности предприятия;
3. создание и использование инструментария, позволяющего найти лучшее сочетание цены продукта, объема его выпуска и реально планируемых продаж;
4. характеристику платежеспособности предприятия.

3. Бизнес-план имеет следующие два направления:

1. внутреннее и внешнее;
2. долгосрочное и краткосрочное;
3. стратегическое и тактическое;
4. техническое и экономическое.

4. Для предпринимателя, который знает, что он действует на стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на:

1. избирательный (специфический) спрос;
2. общие потребности (общий спрос);
3. первичный спрос;
4. потенциальный спрос.

5. Достаточный бизнес-план содержит:

1. все разделы бизнес-плана по предлагаемому варианту и не обязательно включает подробные расчеты по альтернативным вариантам;
2. все расчеты, справки, свидетельства и другие материалы;
3. краткие выводы по каждому разделу без обоснования и расчетов;
4. все ответы верны.

6. Емкость рынка – это:

1. объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени;
2. территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия;
3. удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке;
4. все ответы верны.

7. Если фирма рискует тем, что в худшем случае произойдет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня, то такая эта область риска называется:

1. критической;
2. минимальной;
3. недопустимой;
4. повышенной.

8. Инвестиции могут осуществляться в форме (укажите не менее 2-х вариантов ответов):

1. денежных средств;
2. зданий, сооружений, машин, оборудования и другого имущества;
3. информационной поддержки нематериальных активов, оцениваемых денежным эквивалентом.

9. Источниками инвестиций являются:

1. ассигнование из бюджетов различных уровней, фондов поддержки предпринимательства;
2. иностранные инвестиции в форме финансового или иного участия в уставном капитале и в форме прямых вложений;
3. различные формы заемных средств;
4. собственные финансовые средства, иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т. п.) и привлеченные денежные средства;
5. все варианты верны;
6. нет верного ответа.

10. Какая группа факторов составляет основу для позиционирования продукта?

1. восприятие продуктов потребителями;
2. намерение потребителей совершить покупку;
3. поведение покупателей после покупки;
4. поведение покупателей при покупке.

Задание 8. Решите задачу.

Задача

Используя данные из таблицы, заполните все строчки:

- проведите расчет точки безубыточности для каждого варианта;
- вариантах № 1–4 рассчитайте переменные затраты на объем продукции;
- вариантах № 5–8 рассчитайте переменные затраты на единицу продукции.

Таблица 11

№ варианта	На единицу продукции, руб.		На весь объем продукции, руб.		Точка безубыточности, шт.
	цена	переменные затраты	переменные затраты	постоянные затраты	
1	100	50	?	100 000	?

2	150	50	?	125 000	?
3	200	175	?	150 000	?
4	500	250	?	200 000	?
5	25	?	55 000	75 000	?
6	75	?	450 000	150 000	?
7	50	?	125 000	250 000	?
8	100	?	50 000	50 000	?

Задание 9. Решите задачу.

Задача

Постоянные затраты по производству продукции за месяц составляют 600 тыс. руб., переменные затраты на 1 кг изделий – 30 руб. Предприятие реализует свои изделия магазинам по цене 45 руб. за 1 кг. Рассчитайте: каким должен быть объем реализации продукции для получения прибыли в размере 210 тыс. руб.? Определите точку безубыточности в количественном и денежном выражении.

Задание 10. Укажите правильный вариант ответа на вопросы теста.

Тест

1. В какой срок покупатель может предъявлять требования продавцу относительно качества товара?

1. в течение одного года со дня покупки;
2. в течение гарантийного срока или срока годности товара;
3. в течение 6 месяцев со дня покупки товара.

2. Если на товар не предусмотрены гарантийный срок и срок годности, имеете ли Вы право предъявлять требования продавцу?

1. имеете, в пределах двух лет, если иное не предусмотрено договором;
2. имеете в течение 1 года со дня покупки;
3. вы не имеете права на возврат товара.

3. Имеет ли право покупатель присутствовать при проведении экспертизы?

1. да;

2. нет.

4. Что вы вправе требовать от исполнителя при обнаружении недостатков выполненной работы (оказанной услуги)?

1. устранения недостатков за счет исполнителя или уменьшения цены за выполненную работу;
2. повторного выполнения работы с возвратом ранее уплаченных денежных средств;
3. возмещения расходов по устранению недостатков самостоятельно или третьими лицами;
4. потребовать расторжения договора и полного возмещения убытков (если имеются существенные недостатки в работе или отступления от договора);
5. любое из вышеперечисленных требований.

5. За чей счет проводится экспертиза товара?

1. за счет покупателя;
2. за счет продавца;
3. бесплатно.

6. Обнаружив недостатки в купленном товаре, какие требования Вы имеете право предъявлять продавцу?

1. потребуете заменить товар на товар той же марки (модели, артикула) или же на товар другой марки с перерасчетом покупной цены;
2. потребуете вернуть уплаченные деньги за некачественный товар;
3. потребуете возместить убытки, понесенные в следствие приобретения некачественного товара;
4. вы имеете право предъявить любое из вышеперечисленных требований.

ГЛОССАРИЙ

А

Аванс – денежная сумма, которая в соответствии с действующим законодательством заранее выдается юридическому или физическому лицу для покрытия предстоящих расходов, связанных с оплатой выполненных работ, оказанных услуг и т. д.

Автоматическая оплата – дистанционный банковский сервис, который подразумевает поручение банку выполнять регулярные платежи в пользу поставщиков услуг в автоматическом режиме без участия клиента (ежемесячная оплата услуг ЖКХ, пополнение счета мобильного телефона на определенную сумму и т. д.) долгового капитала путем выпуска и размещения облигаций клиентов.

Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов – государственное учреждение, которое осуществляет выплату возмещения вкладчикам обанкротившихся банков из резерва, формирующегося из обязательных взносов всех банков.

Акция – бессрочная эмиссионная ценная бумага, свидетельствующая о вкладе инвестора в уставный фонд акционерного общества. Акции бывают простыми и привилегированными (см. «Простая акция», «Привилегированная акция»).

Аннуитетные платежи – одинаковые суммы, ежемесячно выплачиваемые в счет погашения кредита, включающие оплату и начисленных процентов по кредиту, и части основного долга.

Б

Баланс – основная форма финансового отчета предприятия, показывающего на отчетную дату стоимостную оценку его активов и пассивов. Для человека – своеобразный план, в котором сопоставляются источники доходов и направления их использования.

Баланс счета – разница между зачисляемыми поступлениями на ваш счет и списаниями с него денежных средств на определенный момент времени. Иначе – остаток денежных средств на счете.

Банк:

- государственное, акционерное, кооперативное или другое учреждение, привлекающее денежные средства и размещающее их в форме кредита, а также осуществляющее иные операции в соответствии с законодательством;
- кредитная организация, имеющая исключительное право осуществлять банковские операции, связанные с привлечением во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. Правовое регулирование, связанное с созданием, деятельностью и порядком ликвидации банков, определяется федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и другими нормативными правовыми актами РФ.

Банковский вклад (или банковский депозит) – денежные средства, переданные кредитному учреждению с целью сбережения и/или получения прибыли в виде процентов, образующихся в ходе финансовых операций с вкладом.

Банковская выписка – справка, которая характеризует движение денежных средств по банковскому счету за определенный период (день, месяц, или любой другой) и отражает остаток средств на нем.

Банковская гарантия – выдаваемое банком-гарантом поручительство за выполнение клиентом либо другим лицом денежных или иных обязательств. В случае невыполнения этих обязательств банк, выдавший гарантию, несет ответственность по долгам заемщика в пределах, оговоренных в гарантии. Банковская гарантия в РФ выдается под соответствующее обеспечение.

Банковская комиссия – комиссионные отчисления банку за осуществление банковских операций.

Банковский кредит – денежные средства на приобретение имущества, товаров (работ, услуг), предоставленные банком займы под обязательство о возврате в установленные кредитным договором сроки основной суммы долга (которая была получена от банка) и процентов за пользование кредитом.

Банковский перевод – поручение банку одного лица перевести денежные средства другому лицу. В структуре денежного перевода всегда присутствует отправитель, получатель и посредник, взимающий за свои услуги определенную плату.

Банковская платежная карточка – платежный инструмент, обеспечивающий доступ к банковскому счету и проведение расчетов в безналичной форме за товары (работы, услуги), получение наличных денежных средств и осуществление иных операций в соответствии с законодательством РФ.

Банковский сейф – индивидуальный сейф для хранения ценностей и документов, предоставляемый банком физическому лицу на основании договора аренды. Размещается в специально предназначенном защищенном охранными системами помещении банка (депозитарии).

Банковская тайна – не подлежащая разглашению информация о состоянии счетов клиентов и проводимых банками операций. Банковской тайной являются и не подлежат разглашению сведения о счетах и вкладах (депозитах), в том числе о наличии счета в банке (небанковской кредитно-финансовой организации), его владельце, номере и других реквизитах счета, размере средств, находящихся на счетах и во вкладах (депозитах), а также сведения о конкретных сделках, об операциях без открытия счета, операциях по счетам и вкладам (депозитам), а также об имуществе, находящемся на хранении в банке. Сведения, составляющие банковскую тайну, могут быть предоставлены только самим клиентам или их представителям. Государственные органы и их должностные лица такие сведения могут получить исключительно в случаях и в порядке, предусмотренных законом.

Банковские операции – операции, которые могут осуществлять в соответствии с законодательством только банки и другие кредитные организации. К таким

операциям могут быть отнесены: привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады; размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц; осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц; инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц; купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах; привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов; выдача банковских гарантий и др. Различают: активные операции, посредством которых банки размещают имеющиеся у них финансовые ресурсы, т. е. предоставление кредита, покупка ценных бумаг; пассивные операции, посредством которых банки формируют финансовые ресурсы, т. е. привлечение вкладов, продажа ценных бумаг для последующего использования в качестве активных средств; комиссионные (посреднические) операции – оказание услуг, выполнение поручений; консалтинговые операции.

Безналичные расчеты – платежи, совершаемые без использования наличных денег посредством их перечисления по счетам, открытым в банках.

В

Валюта:

- денежная единица, лежащая в основе денежной системы государства;
- денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные документы, выраженные в иностранных денежных единицах и применяемые в международных расчетах (иностранная валюта).

Валюта конвертируемая – валюта, которая может свободно обмениваться на любую иностранную валюту.

Валюта национальная – эмитируемая (выпускаемая) государством валюта для использования на территории данного государства для расчетов и платежей.

Валюта неконвертируемая – национальная валюта, функционирующая только в пределах одной страны и не обмениваемая на другие иностранные валюты.

Валюта с ограниченной конвертацией – валюта, обмен которой производится лишь на некоторые валюты других стран.

Валютная корзина – набор валют, используемых при котировке иностранных валют для определения курса национальной или международной валюты, что позволяет более обоснованно учесть влияние изменений общеэкономических условий обмена на покупательную способность валют.

Валютный курс – соотношение денежных единиц разных стран; «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в иностранной валюте или в международных валютных единицах. Различают: гибкий (плавающий) курс, устанавливающийся в результате рыночных колебаний, в условиях свободного рынка купли-продажи валюты; номинальный – курс, рассчитываемый как соотношение стоимости двух валют; фиксированный курс в виде твердо установленного государством обменного соотношения; реальный курс, отражающий товарное соотношение валют, т. е. соотношение цен на одни и те же товары, выраженные в разных валютах.

Вексель – ценная бумага, удостоверяющая ничем не обусловленные обязательства векселедателя (простой вексель) либо иного указанного в векселе плательщика (переводной вексель) выплатить при наступлении предусмотренного векселем срока определенную сумму владельцу векселя (векселедержателю). На основе выпуска и продажи векселей банки привлекают временно свободные денежные средства.

Вклад до востребования (или депозит до востребования) – вид банковского вклада, который открывается на неопределенный срок и выдается клиенту полностью или частично по первому требованию.

Виртуальная карточка – карточка, предназначенная исключительно для оплаты товаров, работ и услуг в сети Интернет. Представляет собой данные реквизитов банковской карточки, необходимые для осуществления оплаты на интернет-сайтах, и выпускается в электронном виде без физического носителя. Хотя возможно и изготовление пластиковой карточки с нанесенными на нее

реквизитами виртуальной карточки. На таких карточках отсутствуют некоторые атрибуты обычных банковских карточек: магнитная полоса или чип, голограмма, подпись держателя, поэтому их нельзя использовать для оплаты покупок в обычных магазинах или для снятия наличных в банкомате.

Г

Гарантия – поручительство гаранта за выполнение каким-либо лицом денежных или других обязательств; в случае невыполнения обязательств гарант несет ответственность.

Д

Дебетовая карточка – банковская платежная карточка, на которую зачисляются личные деньги клиента, например, стипендия или заработная плата. Средства с дебетовой карточки могут быть использованы для оплаты товаров и услуг, получения наличных денег в устройствах самообслуживания. Дебетовая карточка позволяет распоряжаться средствами лишь в пределах доступного остатка на счете, к которому она привязана.

Девальвация – снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным валютным единицам.

Дефляция – общее падение уровня цен, вызванное снижением потребительского спроса.

Деньги – средство обмена, в котором выражается ценность товарных ресурсов и которое обладает двумя свойствами: измеряет стоимость и обменивается на любой другой товар.

Дистанционное банковское обслуживание – предоставление банковских услуг (управления банковским счетом, организация электронного документооборота и ведения бухгалтерского учета) на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (без визита в банк через сеть Интернет или по телефону).

Домашнее хозяйство – одна из основных структурных единиц экономики, важнейший субъект рыночных отношений, может состоять из одного или нескольких человек.

З

Задаток:

- форма коммерческого кредита. Денежная сумма, выдаваемая одной стороной договора (заказчиком) другой стороне (исполнителю) в счет причитающихся платежей в качестве средства реального обеспечения исполнения договора. Учитывается при окончательном расчете. При расторжении договора по инициативе заказчика задаток входит в расчет при согласовании оплаты убытков исполнителя, причиненных расторжением договора, в части затрат, понесенных им до получения извещения о расторжении;
- первый взнос при покупке в рассрочку (см. Аванс).

Залог – один из способов, реализующих исполнение должником (залогодателем) принятых на себя обязательств. Заключается в том, что средством, обеспечивающим выполнение обязательств, становятся заложенные должником его кредитор (залогодержателю) недвижимое имущество или другие ценности. Кредитор, предоставивший долг, имеет право в случае невозврата долга получить удовлетворение, компенсацию за счет заложенного имущества. Предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, иное имущество либо право на него.

И

Инвестиции:

- вложения денег для получения дохода, социального эффекта;
- денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в т. ч. имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиционная деятельность – осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвесторы – субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющие вложение собственных, заемных или привлеченных средств. В качестве инвесторов могут выступать: государственные органы, юридические и физические лица.

Инкассация – услуга банков по транспортировке наличных денег и других материальных ценностей – особо важных документов, драгметаллов, банковских карточек и прочего, обеспечению их сохранности в процессе перемещения.

Интернет-банкинг – это система дистанционного банковского обслуживания, позволяющая совершать банковские операции по счетам через сеть Интернет.

Интернет-эквайринг – прием к оплате платежных карточек через сеть Интернет с использованием специально разработанного WEB-интерфейса, позволяющего провести расчеты в Интернет-магазинах и оплатить различные услуги (мобильную связь, коммунальные услуги, Интернет, телефонную связь и пр.).

Инфляция – устойчивый рост среднего уровня цен на товары и услуги в экономике. Проявляется в обесценении бумажных денег, которое, в свою очередь, отражает дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением в экономике.

Ипотечный кредит – долгосрочный кредит, выдаваемый под залог недвижимости (залог земли, производственных строений, жилых домов).

К

Капитализация процентов – причисление процентов к сумме вклада, позволяет в дальнейшем осуществлять начисление процентов на проценты. Проценты по вкладу с капитализацией могут начисляться ежедневно, ежемесячно, ежеквартально и ежегодно. Если их не выплачивают, то прибавляют к сумме вклада, и в следующем периоде проценты будут начислены уже на бóльшую сумму.

Кодовое слово – последовательность цифр и букв, которая устанавливается клиентом при оформлении банковской карточки. Кодовое слово применяется для идентификации держателя карточки при его обращении в банк по телефону.

Конвертация – перевод стоимости одной валюты в другую, осуществляемый по определенному курсу.

Кредитная история – информация о соблюдении заемщиком правил заимствования и исполнения обязательств, вытекающих из условий кредитных сделок.

Кредитная карточка – банковская платежная карточка, предназначенная для совершения операций, расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств, предоставленных банком клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора.

Кредитная линия – юридически оформленное обязательство банка выдавать клиенту кредит в определенном объеме в течение оговоренного времени. Клиент может получать ссуду не один раз в какой-то указанный в соглашении день, а тогда, когда ему она потребуется, частями. Различают не возобновляемые кредитные линии (привлечение банковских средств определенными частями согласно плану-графику) и возобновляемые кредитные линии (привлечение банковских средств в зависимости от текущей потребности бизнеса).

Кредитное бюро (кредитный регистр) – специализированное финансовое учреждение, аккумулирующее информацию о кредитной истории физических и/или юридических лиц, их кредитоспособности в целях предоставления ее за комиссию кредитным учреждениям и другим заинтересованным лицам.

Кредитор – субъект кредитных отношений, предоставляющий денежные средства, имущество во временное пользование. Кредитором могут быть государство, банки, предприятия и организации, физические лица. Источниками ссужаемых средств могут быть как собственные накопления кредитора, так и ресурсы, позаимствованные им на возвратных началах у других субъектов.

Кредитоспособность – способность кредитополучателя получить кредит, а также своевременно и полностью рассчитаться по долгам. Является главным критерием при определении целесообразности и формы кредитных отношений.

Л

Лизинг – долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения с возможностью в последующем их выкупа арендатором. Лизинг осуществляется на основе договора между лизинговой компанией, приобретающей необходимое для арендатора оборудование за свой счет и сдающей его в аренду, и фирмой-арендатором, постепенно вносящей плату за пользование этим имуществом.

Ликвидность банка – способность банка полностью и своевременно исполнить свои обязательства перед кредиторами и вкладчиками по возврату ранее привлеченных денежных средств.

Личное финансовое планирование – ключевой элемент управления бюджетом, который дает возможность любому человеку разумно и эффективно использовать свои возможности для реализации жизненных целей.

Ломбард – финансовое учреждение, предоставляющее финансовые средства под залог движимого имущества (изделия из драгоценных металлов и камней, ковры, носильные вещи, электроника, радиоаппаратура, компьютерная техника и др.), в ряде случаев – под заклад ценных бумаг.

М

Маржа банковская – разница между ставкой банка по кредитам и депозитам.

Мобильный банкинг – сервис, позволяющий управлять банковским счетом с помощью планшетного компьютера, смартфона или обычного телефона, для чего на мобильное устройство загружается специальное приложение.

Н

Наличные деньги, средства – денежные средства в форме бумажных денег и монет, денежных знаков.

Наличный расчет – расчеты между предприятиями или физическими лицами наличными денежными средствами.

Налог – обязательный взнос в бюджет или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками (физическими и юридическими лицами) в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами.

Налоговая декларация – официальное документальное заявление плательщика налога о полученных им подлежащих налогообложению доходах за определенный период времени и о распространяющихся на них налоговых скидках и льготах.

Неустойка – штраф, сумма, которую должник должен выплатить кредитору в случае неисполнения или некачественного исполнения обязательства. Используется в качестве одного из способов обеспечения выполнения обязательств, определяется законом и договором. Разновидности неустойки – пеня и штраф. Устанавливается в виде фиксированной суммы, в процентах к сумме неисполненного обязательства или в форме повышенного тарифа.

О

Обезличенный металлический счет – счет, на котором отражается принадлежащий клиенту драгоценный металл без указания его индивидуальных признаков. Такой счет открывается в банке для учета движения металла в обезличенной форме. Чаще всего счет ведется в золоте, серебре, платине или палладии.

Обеспечение кредита – совокупность условий, дающих кредитору основание быть уверенным в том, что долг будет ему возвращен. В качестве обеспечения денежного кредита могут выступать товары, материальные ценности, наличие которых у должника гарантирует возможность возвращения им долга. Обеспечение может быть передано кредитору в виде залога. Способами обеспечения являются также гарантия и поручительство.

Обесценение денег – уменьшение покупательной способности денег или снижение их валютного курса. Обесценение возникает в связи с повышением цен на товары и иностранную валюту, выступает спутником инфляции. Темп обесценения денег отражает темп инфляции (см. Девальвация).

Облигация – ценная бумага, выпускаемая юридическими лицами и государством как долговое обязательство. Облигация подтверждает, что ее владелец внес денежные средства на приобретение ценной бумаги и тем самым вправе предъявить ее затем к оплате как долговое обязательство, которое организация, выпустившая облигацию, обязана возместить по указанной на ней номинальной стоимости. Такое возмещение называют погашением.

Овердрафт – форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счету клиента банка (сверх остатка на счете), в результате чего образуется дебетовое сальдо. Овердрафт используется, когда величина платежа превышает остаток средств на счете клиента. Обычно между банком и клиентом заключается соглашение по максимальной сумме, других условиях предоставления кредита, порядке погашения. В погашение задолженности направляются все суммы, зачисляемые на текущий счет клиента, поэтому объем кредита изменяется по мере поступления средств. Пользование кредитными ресурсами осуществляется под проценты.

Операция электронной торговли – операция купли-продажи товаров, оплаты услуг и выполненных работ через сеть Интернет с применением банковских платежных карточек.

Организация электронной торговли – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, зарегистрировавшие Интернет-сайт, заключившие договор на оказание эквайринговых услуг с банком-эквайером и осуществляющие посредством Интернет-сайта в соответствии с условиями договора на эквайринг реализацию товаров, оказание услуг, выполнение работ с их оплатой через сеть Интернет в безналичном порядке посредством использования карточек.

Пассив:

- у юридического лица часть бухгалтерского баланса, в котором отражаются источники средств, находящихся в распоряжении предприятия, сгруппированные по их принадлежности и назначению;
- совокупность долгов и обязательств предприятия (в противоположность активу);
- превышение расходов над поступлениями.

Пеня – вид неустойки при нарушении сроков платежа или других обязательств по договору. Пеня начисляется за каждый день просрочки по процентным ставкам в зависимости от суммы платежа или стоимости невыполненного обязательства.

Пин-код – секретный код банковской платежной карточки, состоящий, как правило, из четырех символов, предназначенный для опознавания личности или полномочий. Пин-код используется для доступа к средствам на карточке через устройства самообслуживания.

Платеж – денежные средства, которые уплачиваются за приобретенные товары, за используемые ресурсы, за предоставленный кредит в виде установленных законом взносов, в форме расчетов по обязательствам.

Платежное поручение – расчетный документ, посредством которого владелец счета (платательщик) дает своему банку распоряжение перевести определенные денежные средства на счет получателя, открытый в этом же или другом банке.

Платежеспособность – возможность государства, юридических и физических лиц своевременно и в полном размере выполнять свои денежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и других операций. От платежеспособности зависит доступ к кредитным ресурсам, выбор формы расчетов между сторонами, сроки кредитования и т. п.

Платежная дисциплина – обязанность предприятий, организаций или отдельных граждан осуществить платежи точно в установленные сроки и в полном объеме. К нарушителям платежной дисциплины применяются санкции.

Платежный терминал – электронное программно-техническое (электронный терминал) или механическое (импринтер) устройство, предназначенное для регистрации операций при использовании карточек с последующим формированием карт-чека.

Погашение долга, кредита – возврат кредитополучателем средств, полученных им от кредиторов. Погашение производится целиком или отдельными частями. Погашение должно происходить в сроки, предусмотренные кредитным договором.

Подходный налог – основной вид прямых налогов, обязательный платеж, взимаемый с доходов физических лиц (заработной платы и др.).

Потребительский кредит – кредит, предоставляемый для приобретения предметов потребления: товаров длительного пользования (квартиры, мебель, автомобили и т. п.), прочих покупок (мобильные телефоны, бытовая техника, продукты питания).

Привилегированная акция – ценная бумага, дающая право ее владельцу на получение дивиденда в качестве фиксированного процента, право на долю собственности при ликвидации общества и не дающая права голоса на участие в управлении обществом.

Принципы кредитования – основные положения кредитного механизма, определяющие процесс кредитования. К ним относятся: возвратность, срочность (соблюдение сроков возврата), платность, целенаправленность (целевое назначение кредита), материальная обеспеченность кредита, дифференциация кредитов (кредитоспособность получателя кредита).

Продажа в рассрочку – продажа с оплатой по частям, отдельными взносами.

Прожиточный минимум – стоимость минимального набора благ, жизненных средств, необходимого человеку для поддержания жизнедеятельности.

Пролонгация – продление срока действия договора, соглашения, векселя, займа и т. д.

Просроченная задолженность – своевременно не произведенные платежи поставщикам, кредитным учреждениям, финансовым органам, работникам. Просроченная задолженность по кредиту, процентам по нему, отражается в банке на отдельных счетах. По просроченной задолженности начисляются повышенные проценты.

Простая акция – ценная бумага, удостоверяющая право владельца на долю собственности акционерного общества при его ликвидации, дающая право ее владельцу на получение части прибыли общества в виде дивиденда и на участие в управлении обществом.

Процентная ставка – норма доходности финансово-кредитных сделок; сумма, начисляемая по операциям банка (вклады, кредиты), указанная в процентном выражении.

Процессинг – деятельность по сбору и обработке информации, поступающей от организаций торговли (сервиса), банкоматов, платежно-справочных терминалов самообслуживания, пунктов выдачи наличных денежных средств либо из иных источников в зависимости от технологий, используемых участниками платежной системы, а также по передаче обработанной информации для проведения безналичных расчетов.

Р

Расписка – документ, удостоверяющий в письменной форме, что лицо, давшее расписку, получило от другого лица деньги, вещи, материальные ценности и обязуется их вернуть.

Рассрочка – способ оплаты товаров и услуг, при котором платеж производится не в разовом порядке, не в полной сумме, а по частям. Такая форма наиболее распространена при продаже розничных товаров в кредит.

Реальный доход – денежные доходы населения, исчисленные с учетом реальных цен на товары и услуги и взимаемых налогов. Обычно определяются количеством благ, которое может быть приобретено на полученные доходы.

Реквизиты карточки – номер, срок действия карточки и иная информация в соответствии с правилами платежной системы (банка-эмитента).

С

Санкции – меры принудительного воздействия за нарушение установленного порядка хозяйственно-финансовой деятельности, договоров. Имеют предупредительную, компенсационную или репрессивную функции. Санкции осуществляются со стороны государственных, финансовых и налоговых органов, а также банков. Санкции реализуются через уплату неустойки, пени, штрафов, повышенных процентов, запрещение или ограничение деятельности, лишение кредитов, закрытие счетов в банках, изъятие материальных и денежных средств и т. п.

Сберегательный сертификат – ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк физическим лицом, и права вкладчика на получение по истечении установленного срока суммы вклада и оговоренных в сертификате процентов.

СМС–банкинг – разновидность технологии дистанционного банковского обслуживания, при котором доступ к счетам и операциям по счетам предоставляется в любое время и с использованием номера мобильного телефона клиента, предварительно зарегистрированного в банке. С помощью SMS-сообщений происходит обмен информацией и передаются команды для выполнения банковских операций.

Срок кредитования – период использования кредитополучателем банковского кредита. Полный срок банковского кредита – период времени с начала использования до окончательного погашения всей суммы кредита.

Срок погашения – срок, в течение которого происходит полная выплата основного долга, процентов и комиссий, начисленных по кредиту.

Срочный вклад – вид вклада, который размещается на срок, предусмотренный договором между вкладчиком средств и банком.

Страхование – система отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий за счет денежных фондов, которые формируются из уплачиваемых или страховых взносов.

Страховая выплата – сумма денежных средств, выплачиваемая страхователю (застрахованному лицу) при наступлении страхового случая.

Страховая сумма (лимит ответственности) – установленная в законе, нормативно-правовом акте Президента РФ или договоре страхования денежная сумма, в пределах которой, если иное не предусмотрено в законе, акте Президента, страховщик обязан произвести страховую выплату при наступлении страхового случая.

Страховой агент – физическое лицо или организация, осуществляющая от имени страховой организации посредническую деятельность по страхованию.

Страховой брокер – коммерческая организация, осуществляющая посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручения страховой организации или страхователя либо одновременно каждого из них на основании специального разрешения (лицензии) на осуществление страховой деятельности, выданного Министерством финансов.

Страховой случай – совершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам.

Т

Тайна вкладов – право вкладчика на сохранение в тайне сведений о нем самом, его счетах в банке и операциях, совершаемых им с вкладами.

Тарифы банка – система ставок, определяющая плату за различные услуги банка, предоставляемые клиентам.

Текущий счет – вид счетов в банках, которые служат для хранения денежных средств и осуществления текущих расчетов предприятиями, организациями, физическими лицами и т. п., которые могут быть легко сняты со счета.

Темпы инфляции – выраженный в процентах годовой темп роста общего уровня цен в течение определенного периода времени.

Транзакция – банковская операция, состоящая в переводе денежных средств с одного счета на другой.

Трастовые операции – доверительные операции, проводимые на основе доверенности от лица, поручившего и уполномочившего выполнить операцию за него.

У

Убытки – потери от хозяйственной деятельности, выраженные в денежной форме; превышение расходов предприятия, предпринимателя над доходами, влекущее уменьшение материальных и денежных ресурсов. У физического лица – упущенные выгоды, понесенные незапланированные расходы, потери денежных либо материальных средств.

Ф

Фиксированная процентная ставка – постоянная ставка процента на банковский кредит, устанавливаемая на определенный календарный период.

Фиксированный валютный курс – постоянный курс валюты, установленный государством, национальным банком, не подвергающийся рыночным изменениям.

Фондовая биржа – некоммерческая организация, предметом деятельности которой является обеспечение необходимых условий нормального обращения ценных бумаг, определение их рыночных цен и распространение информации о них.

Франчайзинг – система отношений между рыночными субъектами, в которой одна сторона на возмездной основе передает другой стороне право использования ее бизнес-модели, в том числе ее товарного знака.

Ц

Цена кредита – процентная кредитная ставка, процент от суммы, уплачиваемой за пользование кредитом.

Ценная бумага – документ, удостоверяющий право собственности его владельца на определенную сумму денег или имущественные ценности.

Ч

Чек – денежный документ, содержащий приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю, или произвести безналичные расчеты за товары и услуги.

Э

Эквайринг:

- комплекс услуг по приему банковских карточек к оплате в торговой точке. Кредитная организация, которая их оказывает, называется банком-эквайером. Такой банк устанавливает в торговых точках оборудование для приема карточек, а также производит все расчеты по операциям с их использованием;
- расчетное обслуживание банком (банком-нерезидентом) организаций торговли и сервиса и (или) кассовое обслуживание держателей карточек.

Экономия – бережливое ведение хозяйства, в основе которого лежит уменьшение издержек, расходов, затрат экономических ресурсов. Экономия достигается снижением потерь, использованием ресурсосберегающих технологий, рачительным ведением хозяйства, правильной организацией труда. Экономия в домашнем хозяйстве достигается за счет разумного расходования средств семейного бюджета.

Электронные деньги – денежные средства, которые предоставлены одним лицом другому лицу (электронной платежной системе) без открытия банковского счета.

Электронная торговля – торговая деятельность, характеризующаяся реализацией товаров, выполнением работ или оказанием услуг с использованием банковских платежных карточек в сети Интернет.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 10.09.2021).
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (ред. от 01.07.2021). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_ (дата обращения: 10.10.2021).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. от 02.07. 2021). URL: <https://legalacts.ru/kodeks/NK-RF-chast-1/> (дата обращения: 10.09.2021).
4. О банках и банковской деятельности. Закон российской Федерации (последняя редакция). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения: 36.09.2021).
5. Об организации страхового дела. Закон российской Федерации (ред. от 02.07.2021). URL: <https://rg.ru/2021/07/08/a2128603-dok.html> (дата обращения: 12.10.2021).
6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации. Федеральный закон 266 ФЗ от 11.06.2021. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202107010062> (дата обращения: 16.09.2021).
7. О защите прав потребителей. Закон Российской Федерации (ред. от 11.06.2021). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ (дата обращения: 30.09.2021).
8. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Закон Российской Федерации от 30.10.2017 N 312-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357765/b819c620a8c698de35861ad4c9d9696ee0c3ee7a/ (дата обращения: 10.09.2021).
9. О страховании вкладов в банках Российской Федерации. Закон Российской Федерации. URL: <https://legalacts.ru/doc/FZ-o-strahovanii-vkladov-fizicheskikh-lic-v-bankah-rossijskoj-federacii/#:~:text=%> (дата обращения: 10.09.2021).

10. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД 2) ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) (принят и введен в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 31 января 2014 г. N 14-ст). URL: <https://www.regfile.ru/okved2.html> (дата обращения: 15.12.2024).
11. О патентной системе налогообложения. Закон Правительства г. Москвы № 53 от 31.10.2016 URL: <https://www.mos.ru/authority/documents/doc/5753220/> (дата обращения: 10.11.2024).
12. Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации. Проект Министерства финансов Российской Федерации, реализуемый совместно с Всемирным банком. URL: <https://vashifinancy.ru/about/o-proekte/tzeli-proekta/> (дата обращения: 10.09.2021).
13. Трудовой кодекс Российской Федерации (ред. от 28.06.2021). URL: <https://rulaws.ru/tk/> (дата обращения: 10.09.2021).
14. Уголовный кодекс Российской Федерации (ред. от 01.07.2021). URL: <https://legalacts.ru/kodeks/UK-RF/> (дата обращения: 10.10.2021).
15. *Абрамс Р.* Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2019. 486 с.
16. *Баринов В. А.* Бизнес-планирование: учебное пособие. М.: Форум, 2018. 144 с.
17. *Бартон Т.* Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли эти заниматься. Практика ведущих компаний. М.: Вильямс, 2003. 208 с.
18. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент: учебник для академического бакалавриата. М.: Инфра-М. 2018. 225 с.
19. *Бланк И. А.* Управление прибылью: учеб. пособие для вузов. М.: Инфра-М, 2020. 328 с.
20. *Боброва О. С.* Основы бизнеса: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2019. 330 с.

21. *Бодрова Т. В.* Налоговый учет и налоговое планирование: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К, 2023. 320 с.
22. *Борюкова Е. С.* Предпринимательство: учебник для вузов. М.: КноРус, 2024. 308 с.
23. *Брег С.* Настольная книга финансового директора. – М.: Альпина Бизнес-Букс, 2023. 606 с.
24. *Бригхем Е. Ф.* Основы финансового менеджмента. Киев: Молодость, 1997. 998 с.
25. *Бронникова Т. С.* Разработка бизнес-плана проекта: учебное пособие. М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. 224 с.
26. *Буров В. П.* Бизнес-план фирмы. Теория и практика: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2019. 352 с.
27. *Буров В. Ю.* Основы предпринимательства: учебное пособие. Часть 3. Чита: ЗабГУ, 2018. 284 с.
28. *Вайпан В. А.* Правовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства: учебное пособие. М.: Юстицинформ, 2017. 182 с.
29. Все о фишинге. URL: <https://ru.malwarebytes.com/phishing/> (дата обращения: 16.09.2021).
30. *Гордячкова О. В., Калаврий Т. Ю.* Личные финансы и финансовая безопасность. Учебное пособие. М.: Мир науки, 2021. URL: <https://izd-mn.com/PDF/48MNNPU21.pdf> (дата обращения: 15.10.2024)
31. *Гриц Д.* Адвокат бизнеса: 20 юридических консультаций понятным языком. М.: Альпина Бизнес, 2020. 150 с.
32. *Губин Е. П., Лахно П. Г.* Предпринимательское право. М.: Норма, 2017. 435 с.
33. *Зуб А. Т.* Теория менеджмента: учебник для бакалавров. СПб: Питер, 2020. 420 с.
34. Инвестиции в бизнес: плюсы и минусы. URL: <https://vc.ru/finance/118121-investicii-v-biznes-varianty-plyusy-i-minusy> (дата обращения: 01.10.2021).
35. Информационно-просветительский ресурс Центрального банка РФ «Финансовая культура». URL: <https://fincult.info/> (дата обращения: 12.12.2024).

36. *Каранина Е. В.* Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности): монография. Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. 239 с.
37. *Кузьмина Е. Е.* Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2022. 417 с.
38. *Кузнецов О. В., Иванов А. В., Воровский Н. В., Шевалкин И. С.* Институционализация финансовой грамотности взрослого населения России // *Финансы: теория и практика*. 2020. Т. 24(1): С. 34–45. DOI: 10.26794/2587-5671-2020-24-1-34-45 EDN: VPTUQO.
38. *Купцова Е. В.* Бизнес-планирование: учебник и практикум для среднего профессионального образования. М.: Юрайт, 2024. 435 с. URL: <https://urait.ru/bcode/542524> (дата обращения: 09.11.2024).
39. *Лапуста М. Г.* Предпринимательство: учебник. М.: НИЦ ИФРА-М, 2024. 384 с.
40. *Сергеев А. А.* Бизнес-планирование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2021. 475 с.
41. Сравнение режимов налогообложения. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn14/ip/ip_pay_taxes/compare/ (дата обращения: 15.11.2024).
42. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика. М.: Эксмо, 2018. 250 с.
43. *Туманян Р. А.* Финансовая грамотность: учебник. Ростов-на-Дону, Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2020. 212 с.
44. Учебное пособие по финансовой грамотности. М.: МГУ, 2021. URL: <https://finuch.ru/> (дата обращения: 05.09.2021).
45. *Фрицлер А. В.* Основы финансовой грамотности: учебник для среднего профессионального образования. М.: Юрайт, 2024. 148 с.
46. *Хруцкий В. Е.* Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов. М.: Финансы и статистика, 2016. 422 с.

47. *Чеберко Е. Ф.* Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2024. 241 с. URL: <https://urait.ru/bcode/551719> (дата обращения: 16.12.2024).
48. *Шкурко В. Е.* Управление рисками: учеб. пособие. Екатеринбург: изд-во Урал. ун-та, 2014. 184 с.
49. *Шкурко В. Е., Никитина Н. Ю.* Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности: учебное пособие. Екатеринбург.: изд-во Урал. Ун-та, 2021. 215 с.

Учебное издание

**Александрова Татьяна Васильевна
Модорская Галина Геннадьевна**

**Финансовая грамотность:
создание собственного бизнеса
как способ повышения личного финансового благосостояния**

Учебное пособие

Редактор *А. С. Беляева*
Корректор *С. А. Семицветова*
Компьютерная верстка: *С. А. Овчинникова*

Объем данных 2,09 Мб
Подписано к использованию 05.03.2025

Размещено в открытом доступе
на сайте www.psu.ru
в разделе НАУКА / Электронные публикации
и в электронной мультимедийной библиотеке ELiS

Управление издательской деятельности
Пермского государственного
национального исследовательского университета
614068, г. Пермь, ул. Букирева, 15