

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
«ИРКУТСКИЙ ТЕХНИКУМ МАШИНОСТРОЕНИЯ
ИМ. Н.П. ТРАПЕЗНИКОВА»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ**

по дисциплине УД.03.Основы предпринимательской деятельности

по профессии 09.01.01 Наладчик аппаратного и программного обеспечения

Иркутск, 2017

Боровик Наталья Петровна: Методические указания по выполнению практических работ по учебной дисциплине УД.03.Основы предпринимательской деятельности для обучающихся по профессии 09.01.01 Наладчик аппаратного и программного обеспечения

г. Иркутск: ГБПОУ ИТМ, 2017 г., - 39 с.

Методические указания разработаны для обучающихся по профессии 09.01.01 Наладчик аппаратного и программного обеспечения для оказания практической помощи при выполнении практических работ по учебной дисциплине УД.03.Основы предпринимательской деятельности

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА..... | 2 |
| ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ | 4 |
| ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ -19 часов..... | 5 |
| I. Практические работы..... | 5 |
| Практическая работа № 1. «Регистрация предпринимательской деятельности»..... | 6 |
| Практическая работа № 2. «Расчет налогов при УСН и ЕНВД»..... | 7 |
| Практическая работа № 3. «Заполнение налоговой декларации»..... | 9 |
| Практическая работа № 4. «Заполнение форм бухгалтерской отчетности индивидуального предпринимателя»..... | 12 |
| Практическая работа № 5. «Заполнение форм бухгалтерской отчетности ООО»..... | 13 |
| Практическая работа № 6,7. «Расчет себестоимости продукции»..... | 16 |
| Практическая работа № 8,9. «Расчеты точки безубыточности и рентабельности производства»..... | 17 |
| Практическая работа № 10,11. «Расчет амортизации основных средств»..... | 20 |
| Практическая работа № 12,13. «Расчет заработной платы»..... | |
| Практическая работа № 14. «Экспертиза предпринимательского проекта»..... | 23 |
| Практическая работа № 15. «Выдвижение предпринимательских идей и их оценка»..... | 24 |
| Практическая работа № 16. «Разработка плана исследования рынка»..... | 25 |
| Практическая работа № 17,18. «Разработка бизнес-плана предпринимательской деятельности»..... | 30 |
| Практическая работа № 19. «Оформление договоров купли-продажи и аренды»..... | 34 |

| | |
|---------------------------|----|
| СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ..... | 38 |
|---------------------------|----|

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В настоящих методических указаниях представлены основные методические материалы к выполнению практических работ по дисциплине УД.03.Основы предпринимательской деятельности, предназначенные для студентов, обучающихся по профессии 09.01.01 Наладчик аппаратного и программного обеспечения.

Выполнение практических работ каждым обучающимся является обязательным и предусмотрено Федеральным государственным образовательным стандартом от 02 августа 2013г. №660 и программой учебной дисциплины УД.03.Основы предпринимательской деятельности

Цель проведения практических занятий— отработка обучающимися первичных навыков и формирование у них конечных навыков (профессиональной компетентности), закрепление теоретических знаний на практике, научиться на основании выполненной работы делать значимые для профессиональной деятельности выводы и обобщения , получить навыки определения видов и свойств материалов, необходимых в будущей профессионально-трудовой деятельности

Предлагаемые практические работы предназначены для развития навыков самообучения, самоанализа и оценки качества проделанной работы посредством выполнения практических работ и ответов на дополнительные контрольные вопросы.

Описание результатов обучения

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата |
|---|---|
| <p>ОК 1.1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый</p> <p>ОК 1.2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 1.3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 1.4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>ОК 1.5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>ОК1.6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 1.7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> | <p>Дискуссии, кейс-метод, «Мозговой штурм», подготовка проектов</p> <p>Практические работы, решение проблемных задач, кейс-метод</p> <p>Решение проблемных и ситуационных задач, практических работ.</p> <p>Составление интеллект-карт, кейс-метод</p> <p>Подготовка проектов, презентаций, работа с программами 1 С.</p> <p>Групповая работа, подготовка совместных проектов</p> |

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

Практические работы проводятся в кабинете.

Перед проведением практических работ проверяют исправность технического оборудования, подбирают и комплектуют необходимые для работы оборудование и приспособления.

Подготовка к проведению практических работ включает подготовку преподавателя, обучающихся и помещения. Подготовка преподавателя состоит в определении форм и методов проведения практических работ, подборе заданий для учащихся, разработке инструкций для выполнения работ и отчетов о результатах работ.

Подготовка обучающихся заключается в повторении теоретического материала по теме работы, выполнении практических заданий по предложенным темам, составлению плана работ и т. д..

Работа ведется обучающимися индивидуально. Для каждого обучающегося должно быть предусмотрено рабочее место: по количеству учащихся. Обучающиеся, получив инструкции по выполнению, выполняют работу самостоятельно. Каждый из них выполняет работы, которые являются обязательными для выполнения.

Преподаватель контролирует ход работы, обращает внимание на правильность выполнения отдельных заданий, операций, соблюдения правил техники безопасности.

Практические работы оцениваются:

Критерии оценки выполнения практических заданий:

Оценка «отлично» ставится, если студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий. В ответе правильно и аккуратно выполняет записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления, правильно выполняет анализ ошибок

Оценка «хорошо» ставится, если студент выполнил требования к оценке «5», но допущены 2-3 недочета.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент выполнил работу не полностью, но объем выполненной части такой, что позволяет получить правильные результаты и выводы, в ходе проведения работы были допущены ошибки.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент выполнил работы не полностью или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ УД.03. Основы предпринимательской деятельности

Практические работы по дисциплине УД.03. Основы предпринимательской деятельности

| № | Раздел программы. Практические работы обучающихся, тема | Количество часов |
|----|--|---------------------|
| 1. | Практическое занятие 1. «Регистрация предпринимательской деятельности» | 1 час |
| 2. | Практическое занятие 2. «Расчет налогов при УСН и ЕНВД» | 1 час |
| 3. | Практическое занятие 3: «Заполнение налоговой декларации» | 1 час |
| 4 | Практическое занятие 4: «Заполнение форм бухгалтерской отчетности индивидуального предпринимателя» | 1 час |
| 5 | Практическое занятие 5 :« Заполнение форм бухгалтерской отчетности ООО» | 1 час |
| 6 | Практическое занятие 6,7: « Расчет себестоимости продукции» | 2 часа |
| 7 | Практическое занятие 8,9:« Расчеты точки безубыточности и рентабельности производства» | 2 часа |
| 8 | Практическое занятие 10,11: «Расчет амортизации основных средств» | 2 часа |
| 9 | Практическое занятие 12,13:« Расчет заработной платы» | 2 часа |
| 10 | Практическое занятие 14:« Экспертиза предпринимательского проекта» | 1 час |
| 11 | Практическое занятие 15:« Выдвижение предпринимательских идей и их оценка» | 1 час |
| 12 | Практическое занятие 16: «Разработка плана исследования рынка» | 1 час |
| 13 | Практическое занятие 17,18: «Разработка бизнес-плана предпринимательской деятельности» | 2 часа |
| 14 | Практическое занятие 19: «Оформление договоров купли-продажи и аренды» | 1 час |
| | Итого: | 19 часов |

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 1 «Регистрация предпринимательской деятельности»

Цель: *изучить документы, необходимые для регистрации предпринимательской деятельности*

Задачи: *составить развернутый план-конспект*

Время, отведенное на работу: *1 час*

Методические рекомендации по составлению конспекта

Конспект, план-конспект – это жанры работы с другим источником. Цель этих жанров – зафиксировать, переработать тот или иной научный текст.

План-конспект представляет собой более детальную проработку источника: составляется подробный, сложный план, в котором освещаются не только основные вопросы источника, но и частные. К каждому пункту или подпункту плана подбираются и выписываются цитаты.

Часто записей в виде плана и тезисов бывает недостаточно для полноценного усвоения материала. В этом случае прибегают к конспектированию, т.е. к переработке информации за счет ее свертывания.

Общую последовательность действий при составлении текстуального конспекта можно определить таким образом:

1. Уяснить цели и задачи конспектирования.
2. Ознакомится с материалом в целом: прочитать предисловие, введение, оглавление и выделить информационно значимые разделы текста.
3. Внимательно прочитать текст и отметить информационно значимые места.
4. Составить конспект, для этого:
 - сделать библиографическое описание конспектируемого источника;
 - последовательно выделить в тексте тезисы и записать их с последующей аргументацией;
 - написать краткое резюме – обобщить текст конспекта, выделить основное содержание проработанного материала, дать ему оценку.

Удобно в этом случае воспользоваться *вопросным планом*. В левой части страницы вы ставите проблемы, затронутые в книге в виде вопросов, а в правой части страницы даете на них ответы.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 2

«Расчет налогов при УСН и ЕНВД»

Цель: научиться рассчитывать налоги при УСН и ЕНВД

Задачи: произвести расчеты налогов

Время, отведенное на работу: 1 час

Задания или инструкция по выполнению или алгоритм выполнения:

Рассмотрим расчет налогов на конкретном примере:

У ИП небольшой магазин в 90 квадратов в Московской области, работает 10 человек с заработной платой 20 000 руб., годовой доход 19 млн. руб., расходы в год 14 млн. руб.

Также этот ИП печет булочки в помещении магазина (тут имеется в виду конечно не в торговом зале) (заняты при этом 6 наёмных работников с заработной платой 20 000 руб., в год это приносит доход 9 млн., расходы в год 7,5 млн. руб.). Торговля на ЕНВД, булочки на УСН «доходы минус расходы» 15%.

Арендная плата 90 000 руб. в месяц, заработная плата бухгалтера 50 000 руб., коммунальные платежи 12 000 руб. в месяц. Общая сумма 152 000 руб.

Считаем общий доход:

19 млн. + 9 млн. = 28 млн.

Из пропорции легко рассчитать, что 68% полученного дохода с розничной торговли, находящейся на ЕНВД. Соответственно 32% относится к УСН.

Берем общую сумму затрат, относящихся к обоим видам деятельности, и в соответствии с пропорцией считаем какую сумму к какому налоговому режиму мы отнесем:

$152\,000 \div 100 \times 32 = 48\,640$ руб. к УСН.

$152\,000 \div 100 \times 68 = 103\,360$ руб. к ЕНВД.

Тут стоит отметить, что периодом для ЕНВД считается квартал, а для УСН — год. Поэтому, из нескольких пояснений Минфина, следует, что такие совместные расходы необходимо рассчитывать ежемесячно.

Для распределения таких расходов может пригодиться налоговый регистр подобного вида:

| Налоговый регистр раздельного учета доходов ИП за 2017 год | | | | | | |
|--|----------------|----------------|---|-----------|--|---------------|
| Общая сумма расходов | | | Доли доходов по видам деятельности, в % | | Суммы расходов по видам деятельности, в руб. | |
| №п/п | Дата документа | Сумма | ЕНВД | УСН | ЕНВД | УСН |
| 1 | 31.01.2017 | 90 000 | 68 | 32 | 61 200 | 28 800 |
| 1 | 31.01.2017 | 50 000 | 68 | 32 | 34 000 | 16 000 |
| 1 | 31.01.2017 | 12 000 | 68 | 32 | 8 160 | 3 840 |
| Итого за январь 2017 | | 152 000 | 68 | 32 | 103 360 | 48 640 |

Единый налог при УСН платят компании и предприниматели, которые добровольно перешли на УСН. Для объекта налогообложения «доходы» ставка равна 6%. Для объекта налогообложения «доходы минус расходы» ставка равна 15%. На всей территории Российской Федерации без каких-либо региональных или местных ограничений. Правила перехода на УСН и возврата на другие системы налогообложения одинаковы для всех российских организаций и предпринимателей независимо от местонахождения.

При исчислении и уплате ЕНВД размер реально полученного дохода значения не имеет, налогоплательщики руководствуются размером вмененного им дохода, который установлен Налоговым кодексом РФ.

ЕНВД применяется в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности (п.2 ст.346.26 НК РФ):

- розничная торговля;
- общественное питание;
- бытовые, ветеринарные услуги;
- услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- распространение и (или) размещение рекламы;
- услуги по передаче во временное пользование торговых мест, земельных участков;
- услуги по временному размещению и проживанию;
- услуги по перевозке пассажиров и грузов автотранспортом;
- услуги стоянок.

По окончании работы произвести анализ – при какой системе расчет налогов лучше и почему?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 3 **«Заполнение налоговой декларации»**

Цель: научиться заполнять налоговую декларацию

Задачи: работа с бланками декларации

Время, отведенное на работу: 1 час

Методические рекомендации :

Система налогообложения РФ предусматривает различные формы уплаты налогов. Согласно законодательству некоторые категории налогоплательщиков России могут пользоваться специальными режимами. В отдельных случаях они помогают уменьшить налоговые выплаты или упростить процедуру налоговых начислений и отчетности по налогам. Особенно актуальны специальные режимы для предпринимателей, создающих объекты малого и среднего бизнеса.

Особые режимы в системе налогообложения могут использоваться для некоторых категорий предпринимателей. Это могут быть: производители сельскохозяйственной продукции могут выплачивать единый сельскохозяйственный налог (сокращенно ЕСХН); предприниматели и компании, имеющие соответствие определенным правилам пользуются упрощенной системой налогообложения (УСН); предприятия и организации, занимающиеся определенными видами бизнеса, выплачивают единый налог на вмененный доход (ЕНВД); выполняющие все условия по разделу продукции инвесторы имеют преимущества льготного налогообложения; индивидуальные предприниматели, деятельность которых соответствует установленным правилам, пользуются патентами и платят налоги согласно особым правилам (ПСН).

Плюсы и минусы специальных режимов Явное преимущество специальных режимов начисления налогов очевидно. Это упрощение налоговой и бухгалтерской отчетности. Отпадает необходимость отдельных выплат налогов на доходы, на имущество и НДС. Они заменяются единым налогом. Для новых предпринимателей и для занимающихся малым бизнесом это означает меньшие расходы на бухгалтерские услуги.

Налоговая декларация

Подача «нулевой» декларации по УСН Если за отчетный период вы не получали доходы, то вы вправе предоставить единую «упрощённую» налоговую декларацию либо «нулевую» декларацию по УСН. Единая (упрощённая) налоговая декларация предоставляется лишь в том случае, если на счетах ИП либо в кассе не происходило движения денежных средств. Такую декларацию необходимо сдавать ежеквартально. Значит, если вы не получали доходы, то более выгодно отчитаться в налоговую инспекцию при помощи единой «упрощенной» налоговой декларации по УСН.

Есть несколько способов сдачи отчетности: На бумаге. Варианты: самостоятельно либо через уполномоченного поручителя (используя доверенность). Также очень удобно отправить декларацию через почтовое отделение заказным письмом (но, если хотите, чтобы письмо дошло быстрее, то простым) с объявленной ценностью и описью вложения. Датой отправки считается дата почтового штампа на почте, а не дата получения письма налоговой. Для того, чтобы создать декларацию «вручную» нужно скачать образец формы КНД 1152017 и заполнить ее, соответственно требованиям Приказа Минфина РФ. В документе запрещены помарки и исправления ошибок. Перед составлением обязательно ознакомьтесь с инструкцией по заполнению. Используя личную электронную подпись налоговую декларацию по УСН ИП вправе предоставить в электронной форме (на электронном носителе в зависимости от требований налоговой либо через электронную почту). Благодаря электронному помощнику, где существует четкая пошаговая инструкция, вы без проблем создадите упрощенную налоговую декларацию. Огромным плюсом является то, что вы можете отправить декларацию в налоговую инспекцию, используя удобный и быстрый сервис. Это избавит вас от стояния в очередях и сэкономит ваше время.

ИНН: 6165111111 КПП: 6165111111 Стр: 001

Форма по КНД 1151001

Налоговая декларация по налогу на добавленную стоимость

Номер корректировки: 00 Налоговый период (код): 21 Отчетный год: 2011

Представляется в налоговый орган (код): 6165 по месту нахождения (учета) (код): 400

Иванов Леонид Викторович (налогоплательщик)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД: 72.20

Номер контактного телефона: 8(908)1111111

На 3 страницах с приложением подтверждающих документов и (или) их копий на 0 листах

| | |
|---|--|
| <p>Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящей декларации, подтверждаю:</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 1 - налогоплательщик. <input type="checkbox"/> 2 - представитель налогоплательщика</p> <p>Иванов Леонид Викторович (фамилия, имя, отчество полностью)</p> <p>(наименование организации - представителя налогоплательщика)</p> <p>Подпись _____ Дата: 11.04.2011 М.П. _____</p> <p>Наименование документа, подтверждающего полномочия представителя</p> | <p>Заполняется работником налогового органа</p> <p>Сведения о представлении декларации</p> <p>Данная декларация представлена (код) <input type="text"/></p> <p>_____ страниц с приложением подтверждающих документов и (или) их _____ листах</p> <p>Дата представления декларации <input type="text"/>. <input type="text"/>. <input type="text"/></p> <p>Зарегистрирован _____ а за № _____</p> <p>_____ (Фамилия, И.О.) _____ (Подпись)</p> |
|---|--|

Страница 1

стр.1 стр.2 стр.4

Содержание отчета.

Отчет должен содержать:

- 1 Название работы
- 2 Цель работы
- 3 Задание
- 4 Правильно заполненный бланк налоговой декларации
- 5 Вывод по работе

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 4

«Заполнение форм бухгалтерской отчетности индивидуального предпринимателя»

Цель: изучить формы бухгалтерской отчетности

Задачи: работа с бланками декларации

Время, отведенное на работу: 1 час

Методические рекомендации: ИП обязан сдавать годовую отчетность (ч. 2 ст. 13, ч. 1 ст. 18 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ). Один экземпляр утвержденной отчетности остается у ИП, а второй он должен представить в территориальный орган статистики не позднее 31 марта года, который идет за отчетным (ч. 1, 2 ст. 18 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ).

Представить отчет в Росстат можно лично, заказным письмом с уведомлением о вручении или в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи (приказ Росстата от 31.03.2014 № 220). Вместе с отчетностью для связи нужно давать номер контактного телефона и адрес электронной почты. В отчет надо включить:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- приложения к ним.

Если ИП в учетной политике прописал, что будет составлять отчетность в сокращенном варианте, он может не представлять и отчет о движении денежных средств, а прочие приложения давать в краткой форме.

Промежуточную бухгалтерскую (финансовую) отчетность (ежеквартальную и ежемесячную) предприниматели составляют по своему решению, которое рекомендуем закрепить в учетной политике.

Нулевая отчетность для ИП

Существуют ситуации, когда прекращает заниматься своей деятельностью или приостанавливает ее в связи с невозможностью уплаты налогов. В таких случаях отчетность по налоговому периоду получается нулевой.

При этом, не все системы налогообложения позволяют сдавать нулевые отчетности. Если ИП пользуется упрощенной системой налогов, то при приостановке его деятельности проблем не возникнет. При отсутствии доходов и расходов за налоговый период ИП имеет право подать нулевую отчетность.

Но при этом, пользователи единого налога на вмененный доход такой возможности не имеют. Налоговый инспектор не имеет права принять у ИП декларацию ЕНДВ, которая будет показателем нулевой отчетности. Это связано с тем, что ИП на такой системе налогообложения обязан на протяжении 5 дней с момента прекращения деятельности сняться с налогового учета.

Нулевую отчетность необходимо подавать не только в налоговую службу, но и в фонды социального и пенсионного страхования. Она подается при условии, что за весь налоговый период не было выплачено на законных основаниях (отсутствие работников) налогов в эти службы.

Справка о доходах (2-НДФЛ) для сотрудников № 22 от 14 января 2012

Приложение № 1
к приказу ФНС России
от 17.11.2010 № ММВ-7-3/611@
(в ред. Приказа ФНС России
от 06.12.2011 № ММВ-7-3/909@)

Форма 2-НДФЛ
Код формы по КНД 1151078
признак 1
в ИФНС (код) _____

СПРАВКА О ДОХОДАХ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА за 2011 год № 22 от 14.01.2012

1. Данные о налоговом агенте
1.1. ИНН/КПП для организации или ИНН для физического лица _____
1.2. Наименование организации/Фамилия, имя, отчество физического лица _____
ОАО _____
1.3. Код ОКАТО _____ 1.4. Телефон _____

2. Данные о физическом лице - получателе дохода
2.1. ИНН _____ 2.2. Фамилия, Имя, Отчество _____
2.3. Статус налогоплательщика **1** 2.4. Дата рождения _____ 2.5. Гражданство (код страны) **643**
2.6. Код документа, удостоверяющего личность **21** 2.7. Серия и номер документа _____
2.8. Адрес места жительства в Российской Федерации: почтовый индекс _____ код региона **48**
район _____ город _____ населенный пункт _____
улица _____ дом **1** корпус _____ квартира _____
2.9. Адрес в стране проживания: Код страны: _____ Адрес _____

3. Доходы, облагаемые по ставке 13%

| Месяц | Код дохода | Сумма дохода | Код вычета | Сумма вычета | Месяц | Код дохода | Сумма дохода | Код вычета | Сумма вычета |
|-------|------------|--------------|------------|--------------|-------|------------|--------------|------------|--------------|
| 1 | 2000 | 16 392.52 | | | 8 | 2012 | 18 519.76 | | |
| 2 | 2000 | 18 429.29 | | | 9 | 2000 | 16 957.07 | | |
| 2 | 2760 | 250.00 | 503 | 250.00 | 10 | 2000 | 30 331.70 | | |
| 3 | 2000 | 18 723.24 | | | 11 | 2000 | 19 644.68 | | |
| 4 | 2000 | 19 306.70 | | | 12 | 2000 | 14 729.91 | | |
| 5 | 2000 | 18 038.73 | | | | | | | |
| 6 | 2000 | 25 310.11 | | | | | | | |
| 7 | 2000 | 21 586.55 | | | | | | | |
| 8 | 2000 | 4 462.11 | | | | | | | |

4. Стандартные, социальные и имущественные налоговые вычеты
4.1. Суммы предоставленных налогоплательщику налоговых вычетов

| Код вычета | Сумма вычета | Код вычета | Сумма вычета | Код вычета | Сумма вычета | Код вычета | Сумма вычета |
|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
| 103 | 800.00 | 114 | 12 000.00 | | | | |

4.2. № Уведомления, подтверждающего право на имущественный налоговый вычет _____
4.3. Дата выдачи Уведомления _____ 4.4. Код налогового органа, выдавшего Уведомление _____

5. Общие суммы дохода и налога по итогам налогового периода по ставке 13%

| | |
|---|------------|
| 5.1. Общая сумма дохода | 242 672.37 |
| 5.2. Налоговая база | 229 622.37 |
| 5.3. Сумма налога исчисленная | 29 851 |
| 5.4. Сумма налога удержанная | 29 851 |
| 5.5. Сумма налога перечисленная* | 29 851 |
| 5.6. Сумма налога, излишне удержанная налоговым агентом | - |
| 5.7. Сумма налога, не удержанная налоговым агентом | - |

Налоговый агент _____ главный бухгалтер _____
(должность) (подпись) (Ф.И.О.)

М.П.

* Настоящий пункт заполняется в отчетах о суммах налога, исчисленных с доходов, полученных начиная с 2011 года

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 5

Цель: научиться заполнять бланки налоговых деклараций

Задачи: работа с бланками декларации

Время, отведенное на работу: 1 час

Методические рекомендации:

Бухгалтерская отчетность ООО подразделяется на годовую и промежуточную. Промежуточная отчетность сдается ежеквартально – не позднее 30 дней с момента окончания квартала (до 30-х чисел апреля, июля и октября). Годовая отчетность, как следует из ее названия, сдается по окончании года - не позднее, чем через 90 дней (до 1 апреля). Соответственно, отчетные даты – это 1-е числа января, апреля, июля и октября. При отсутствии деятельности общества в течение года сдается только годовая нулевая отчетность.

ООО, использующие общую систему налогообложения предоставляют:

В ФНС

- декларацию по НДС – каждый квартал до 20 числа;
- «среднесписочная» - сведения о трудоустроенных в ООО сотрудниках – в срок до 20 января;
- декларацию по налогу на прибыль – ежеквартально до 28 числа;
- декларацию по налогу на имущество – каждый квартал до 30 числа;
- бухгалтерский баланс – каждый квартал до 30 марта;
- отчет о прибылях и убытках – в срок до 30 марта;
- декларацию по форме 2-НДФЛ – до 31 марта.

В Пенсионный Фонд

- Форма РСВ-1 (расчет по страховым взносам) – ежемесячно до 15 числа.

В ФСС

- 4-ФСС (отчет об оплаченных страховых взносах) – ежеквартально до 15-го числа;
- заявление и справка, подтверждающая основной вид деятельности (после сдачи этих документов вам присваивают ту или иную категорию профессионального риска и определяют размер процентной ставки для взноса за травматизм) – в срок до 1 апреля.

ООО с численностью работников свыше 50 человек обязаны сдавать отчетность в ФСС исключительно в электронном виде.

В Росстат

Статистическая отчетность очень сильно зависит от определенных для вашего ООО видов деятельности, количества работников, объемов и вредности производства. В обязательном порядке необходимо сдавать:

- бух. баланс – в срок до 1 апреля;
- форма №ПМ (для малых предприятий) – ежеквартально до 29 числа по окончании квартала;
- форма №ПМ (для микропредприятий) - ежеквартально до 29 числа по окончании квартала.

Чтобы определить какие формы статистической отчетности вам может потребоваться сдавать, лучше всего позвоните в территориальный орган статистики, так как могут быть существенные региональные отличия между разными субъектами. Кроме того стат. отчетность сдают не все предприятия, а только те, которые попадают в ежегодную выборку Росстата (выборка формируется каждый год заново, поэтому ваше ООО может попасть в нее в любой год).

Бухгалтерская отчетность ООО при УСН

В ФНС

- декларация УСН – в срок до 31 марта;
- декларация 2-НДФЛ – в срок до 1 апреля;
- «среднесписочная» - в срок до 20 января.

Также, если ООО является налоговым агентом, то каждый квартал до 20 числа необходимо предоставлять декларацию по НДС. Кроме этого, для обществ, ведущих электронную книгу доходов и расходов, необходимо ежегодно ее заверять до 31 марта.

В Пенсионный Фонд

- Форма РСВ-1 (расчет по страховым взносам) – ежемесячно до 15 числа.

В ФСС

- 4-ФСС (отчет об оплаченных страховых взносах) – ежеквартально до 15-го числа;
- заявление и справка, подтверждающая основной вид деятельности – в срок до 1 апреля.

В Росстат

- Как правило, отчетность не сдается, но возможно индивидуальное попадание в выборку Росстата.



ИНН 740428358193
КПП 740411001 Стр. 001

Приложение № 1
к приказу ФНС России
от 04.07.2014 № ММВ-7-3/352@

Форма по КНД 1152017

**Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому
в связи с применением упрощенной системы налогообложения**

Номер корректировки 0 -- Налоговый период (код) 34 Отчетный год 2014

Представляется в налоговый орган (код) 7404 по месту нахождения (учета) (код) 210

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
"АБСОЛЮТ" -----

(налогоплательщик)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКЕ 55.02.01

Форма реорганизации, ликвидации (код) -- ИНН/КПП реорганизованной организации ----- / -----

Номер контактного телефона 89057944861 -----

На 003 страницах с приложением подтверждающих документов или их копий на --- листах

Достоверность и полноту сведений, указанных
в настоящей декларации, подтверждаю:

- 1 - налогоплательщик,
- 2 - представитель налогоплательщика

ЛИХАЧЕВА -----
МАРИНА -----
ГЕОРГИЕВНА -----
(фамилия, имя, отчество * полностью)

наименование организации - представителя налогоплательщика

Подпись Лихачева Дата 05.03.2015
М.П.

Наименование документа,
подтверждающего полномочия представителя

* Отчество при наличии.

Заполняется работником налогового органа
Сведения о представлении декларации

Данная декларация представлена (ко) []

на [] страницах

с приложением подтверждающих документов или их копий на [] листах

Дата представления [] . [] . []

Зарегистрирована за № []

Фамилия, И.О.*

Подпись

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 6,7

«Расчет себестоимости продукции»

Цель: научиться рассчитывать себестоимость продукции

Задачи: решение задач

Время, отведенное на работу: 2 часа

Рекомендации студентам по подготовке к практической работе:

На практике используются различные подходы к формированию себестоимости.

Применение того или иного подхода к расчету себестоимости продукции на производстве определяется особенностями производственного процесса,

характером выпускаемой продукции или оказываемых услуг и другими

факторами. Классификация методов учета и калькулирования затрат

Классификация методов учета и калькулирования затрат. Полнота включения

затрат. Может быть определена как полная, так и усеченная себестоимость

продукции. Полная рассчитывается с учетом всех понесенных компанией

расходов. Усеченная предполагает отнесение на себестоимость единицы

продукции только переменных затрат. Постоянная часть общепроизводственных

затрат, а также коммерческие и общехозяйственные расходы списываются на

уменьшение выручки в конце отчетного периода без распределения на

выпущенную продукцию. Формула расчета себестоимости будет выглядеть

следующим образом:

**Себестоимость реализованной продукции = Переменные затраты на ед. ×
Объем реализации**

Расчет данным методом оправдан в тех случаях, когда необходимо принять решение о выпуске или прекращении производства того или иного продукта. При использовании другого метода на себестоимость единицы продукции относятся как переменные, так и постоянные затраты. Применение этого метода оправданно в тех случаях, когда необходимо проанализировать рентабельность выпускаемой продукции, сформировать оптимальный товарный ассортимент или разработать ценовую политику по принципу «затраты плюс». Другими словами, цена определяется как полная себестоимость, увеличенная на требуемую рентабельность.

**Себестоимость единицы продукции = Переменные затраты на ед. +
Постоянные затраты / Объем производства**

**Себестоимость реализованной продукции = Себестоимость ед. × Объем
реализации**

Далее учащиеся решают задачи по карточкам и делают вывод по работе.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 8,9

« Расчеты точки безубыточности и рентабельности производства»

Цель: научиться рассчитывать данные показатели

Задачи: составить конспект

Время, отведенное на работу: 2 часа

Расчет точки безубыточности

Перед тем, как определить точку безубыточности, важно разделить затраты компании на постоянные и переменные. Эти затраты являются важнейшими компонентами расчета формулы точки безубыточности.

Постоянные затраты находятся вне зависимости от производства, ими могут быть:

- Величина амортизационных отчислений,
- Зарплата (основная и дополнительная) административно-управленческого персонала, включая отчисления,
- Платежи по аренде и др.

Переменные затраты полностью зависят от производственных объемов, ими могут быть:

- Топливо и энергия,
- Зарплата (основная и дополнительная) основных рабочих, включая отчисления,
- Основные и дополнительные материалы и др.

Формула точки безубыточности в натуральном выражении выглядит так:

$$BEP = FC / (P - AVC)$$

При расчете формулы точки безубыточности в денежном выражении, необходимы следующие показатели:

1. FC (постоянные затраты);
2. VC (переменные затраты);
3. AVC (переменные затраты единицы продукции);
4. TR (выручка или прибыль).

Формула точки безубыточности в денежном выражении определяет порог рентабельности и выглядит так:

$$BEP = FC / K_{MR}$$

Сначала рассчитывается коэффициент маржинального дохода, который представляет собой долю маржинального дохода в выручке. Маржинальный доход (MR) можно определить по следующей формуле:

$MR=TR - VC$ Цена является выручкой за единицу товара ($P=TR/Q$, где Q – объем товара), то второй способ расчета маржинального дохода:

$MR=P - AVC$ Коэффициент маржинального дохода мы вычислим по следующей формуле:

$K_{MR}=MR/TR$ Если же маржинальный доход рассчитывается исходя из цены, то формула будет следующая:

$K_{MR}=MR/P$ По итогу формулы безубыточности должна получиться критическая сумма выручки с нулевой прибылью.

Рассмотрим решение на конкретном примере:

Предприятие торговли имеет следующие показатели по работе за отчетный период:

Аренда – 100 тыс. руб.

Заработная плата продавцов – 113,08 тыс. руб.

Отчисления по заработной плате продавцов – 36,92 тыс. руб.

Затраты на рекламу – 35 тыс. руб.

Оплата коммунальных услуг – 15 тыс. руб.

Закупочная цена – 1 тыс. руб.

Закуплено продукции – 600 штук.

Выручка (TR) – 2400 тыс. руб.

Рассчитать точку безубыточности в денежном выражении.

Рассчитаем постоянные расходы:

$$FC=100+113,08+36,92+35+15=300 \text{ тыс. руб.}$$

Решение Переменные расходы составят цену закупки продукции:

$$VC=600*1=600 \text{ тыс. руб.}$$

$$MR=TR - VC$$

$$MR=2400-600=1800 \text{ тыс. руб.}$$

$$K_{MR}=MR/TR$$

$$K_{MR}= 1800/2400=0,75$$

$$BEP=FC/K_{MR}$$

$$BEP=300/0,75=400 \text{ тыс. руб.}$$

Вывод. Для достижения нулевой прибыли торговому предприятию необходимо продать товара на 400 тыс. руб.

Ответ: BEP=400 тыс. руб.

Рентабельность – характеристика финансового состояния компании, позволяющая оценить способность приносить прибыль на вложенные средства. Рентабельность вычисляется как прибыль, приходящаяся на единицу вложенных средств.

По окончании работы производится сравнение показателей рентабельности и точки безубыточности

Формула выглядит следующим образом:

$$P=\text{Пр}/(\text{ОПАСр} + \text{ОАСр}) * 100\%, \text{ где}$$

P – рентабельность

П – балансовая прибыль за определенный период

ОПАСр – средняя стоимость основных производственных активов за период

ОАСр — средняя стоимость оборотных активов за период

Задача:

Исходные данные:

Выручка = 100 млн руб.

Себестоимость = 70 млн руб.

Коммерческие расходы = 1,2 млн руб.

Расчет:

Прибыль от реализации = $100-70-1,2 = 28,8$ млн руб.

Рентабельность от реализации = $\text{Прибыль}/\text{Выручка} = 28,8/100 = 0,288 = 28,8\%$.

Рентабельность от реализации = $\text{Прибыль}/\text{Себестоимость} = 28,8/70 = 0,41 = 41\%$.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 10,11

«Расчет амортизации основных средств»

Цель: научиться рассчитывать амортизацию

Задачи: составить план-конспект, решить задачи

Время, отведенное на работу: 2 часа

Конспект, план-конспект – это жанры работы с другим источником. Цель этих жанров – зафиксировать, переработать тот или иной научный текст.

Конспект представляет собой дословные выписки из текста источника. При этом конспект – это не полное переписывание чужого текста. Обычно при написании конспекта сначала прочитывается текст-источник, в нём выделяются основные положения, подбираются примеры, идёт перекомпоновка материала, а уже затем оформляется текст конспекта. Конспект может быть полным, когда работа идёт со всем текстом источника или неполным, когда интерес представляет какой-либо один или несколько вопросов, затронутых в источнике.

План-конспект представляет собой более детальную проработку источника: составляется подробный, сложный план, в котором освещаются не только основные вопросы источника, но и частные. К каждому пункту или подпункту плана подбираются и выписываются цитаты.

Часто записей в виде плана и тезисов бывает недостаточно для полноценного усвоения материала. В этом случае прибегают к конспектированию, т.е. к переработке информации за счет ее свертывания.

Критерии оценки конспектов

: «отлично» ставится, если текст работы логически выстроен и точно изложен, ясен весь ход рассуждения. Имеются ответы на все поставленные вопросы, и они изложены научным языком, с применением терминологии, принятой в изучаемой дисциплине. Ответ на каждый вопрос заканчивается выводом, сокращения слов в тексте отсутствуют. Оценка «хорошо» ставится, если тема раскрыта, но допущены несущественные ошибки. «Удовлетворительно» – если тема описана не полностью, собственная точка зрения на изучаемую проблему не достаточно аргументирована. Студент не всегда полно и обстоятельно отвечает на вопросы

по изучаемой проблеме. Не представлены необходимые таблицы и схемы. Иначе, студент получает оценку «неудовлетворительно».

Пример амортизации линейным методом

Эта методика отличается своей простотой. Именно поэтому она снискала наибольшую популярность среди компаний. Смысл методики сводится к тому, что на протяжении СПИ износ должен быть начислен одинаковыми суммами с использованием формулы:

$A = \text{Ст-ть ОС}_{\text{первонач.}} * \text{Норма амортизации}$, при этом норма износа будет исчисляться следующим образом:

Норма ам-ции = $1 / \text{Кол-во месяцев СПИ}$, где СПИ - списание по сумме чисел лет

Пример.

ООО «Империей» за 170 т.р. было приобретено ткацкое оборудование, относящееся к группе ОФ, 20.03.17г. На основании техдокументации СПИ был установлен 84 месяца.

Определим, каким образом будет исчисляться величина отчислений по ткацкому оборудованию:

$$A = 170 \text{ т.р.} * (1/84 * 100\%) = 2,024 \text{ т.р.}$$

Следовательно, начиная с 01 апреля 2017 года, компания будет учитывать износ в сумме 2,024 т.р. на протяжении 7 лет.

Обоснованно линейный метод считается самым популярным за счет простоты применения на практике.

Амортизация: примеры расчета методом уменьшаемого остатка

Фирмой «Авангард» было куплено дорогостоящее компьютерное оборудование, относящееся к категории ОС, стоимостью 230 т.р.. При этом срок полезного использования составит 8 лет или 84 месяца. Внутренней документацией компании было определено, что износ будет исчисляться методом уменьшаемого остатка. Руководство фирмы предполагает, что максимальный доход от работы указанного оборудования будет получен в первые годы после покупки. Вследствие этого «Авангард» принял решение использовать в расчетах коэффициент ускорения, величина которого определена в размере 1,6%.

- Исчислим норму амортизации за 1 год:

$$НА = 100\% / 8 \text{ лет} = 12,5\%$$

- Годовая норма амортизация с учетом коэффициента ускорения будет определяться следующим образом:

$$НА = 12,5\% * 1,6\% = 20\%.$$

- Размер амортизационных отчислений за первый год после ввода эксплуатацию оборудования исчисляется:

$A = 230 \text{ т.р.} * 20\% = 46 \text{ т.р.}$, то есть компания «Авангард» будет ежемесячно амортизировать компьютерное оборудование на сумму 3,833 т.р. (46 т.р. / 12 месяцев).

Особенностью практического использования данного метода является возможность учесть в специфика интенсивности использования оборудования.

- Размер амортизационных отчислений за второй год после ввода эксплуатацию оборудования определяется:

$A = (230 \text{ т.р.} - 46 \text{ т.р.}) * 20\% = 36,8 \text{ т.р.}$ в год или 3,067 т.р. в месяц (36,8 т.р. / 12 месяцев).

- Размер амортизационных отчислений за третий год после ввода эксплуатацию оборудования исчисляется:

$A = (230 \text{ т.р.} - 46 \text{ т.р.} - 36,8 \text{ т.р.}) * 20\% = 29,44 \text{ т.р.}$ в год или 2,453 т.р. ежемесячно (29,44 т.р. / 12 месяцев).

После решения задач, учащиеся пишут вывод.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 12,13

«Расчет заработной платы»

Цель: научиться рассчитывать заработную плату **Задачи:** произвести расчет заработной платы

Время, отведенное на работу: 2 часа

Рекомендации студентам:

Простая сдельная система предусматривает оплату количества выпущенной продукции исходя из сдельных расценок, принятых в компании. Такие расценки определяют на единицу продукции того или иного вида. *Пример* В ЗАО «Салют» для рабочих основного производства установлена простая сдельная форма оплаты труда. Сдельная расценка составляет 300 руб. за единицу выпущенной продукции. Рабочий фирмы Иванов выпустил готовую продукцию в количестве:

- в январе — 32 единицы;
- в феврале — 54 единицы;
- в марте — 58 единиц.
- Заработная плата Иванова составит:
 - за январь: 300 руб. × 32 ед. = 9600 руб.;
 - за февраль: 300 руб. × 54 ед. = 16 200 руб.;
 - за март: 300 руб. × 58 ед. = 17 400 руб.
- **Простая повременная оплата труда.** Повременная форма оплаты труда предусматривает начисление заработной платы работнику по присвоенной ему тарифной ставке или же по окладу и фактически отработанному времени с начислением премии или без неё.

При почасовой системе оплаты труда расчёт размера заработной платы производится исходя из часовой тарифной ставки рабочего и фактически отработанных им часов за расчётный период по формуле:

$Z_{\text{пов.}} = C_{\text{ч}} \times T_{\text{ф}}$, руб. ,где $Z_{\text{ч.пов.}}$ – размер простой почасовой оплаты труда, руб.;

$C_{\text{ч}}$ - часовая тарифная ставка рабочего соответствующего разряда, руб.;

$T_{\text{ф}}$ - время, отработанное рабочим в расчётном периоде, час .

Пример:Общий фонд оплаты труда в июне текущего года для сотрудников (два человека- начальник и менеджер) отдела продаж организации составил 20 000 руб. Коэффициенты трудового вклада : начальник – 1,6 и менеджер - 1,15.

начальник - $20\ 000 / (1,6 + 1,15) \times 1,6 = 11\ 636$ руб.

менеджер - $20\ 000 / (1,6 + 1,15) \times 1,15 = 8\ 364$ руб.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 14

« Экспертиза предпринимательского проекта »

Цель: произвести экспертизу предпринимательского проекта

Задачи: проанализировать результаты

Время, отведенное на работу: 1 час

Рекомендации студентам:

Критерии отбора экспертов предпринимательских проектов:

- экспертами должны быть только предприниматели;
- наличие у эксперта предпринимательской проблемы;
- наличие мотивации на участие в экспертизе.

Критерии экспертизы предпринимательских проектов:

- решает ли экспертируемый проект предпринимательскую проблему эксперта;
- условия сотрудничества эксперта с автором проекта;
- что эксперт готов предложить автору проекта.

Проекты по организации экспертизы:

- 1 – Анимационные игры = **анимашки.**
- 2 – Развивающие спортивные игры = **соревнования.**
- 3 – Шоу «1 в 1» = **пародии.**
- 4 – Творческая мастерская «Яркая жизнь» = **искусство.**

Проекты обеспечивающие экспертизу:

- 5 – Салон красоты «Парижанка» = **мода.**
- 6 – Газета «Предпринимательство» = **СМИ.**
- 7 – Презентация предпринимательского отряда = **имидж.**
- 8 – Фотоконкурс = **фотоконкурс.**
- 9 – Украшение «Пятачка» = **декорации.**

По окончании экспертизы учащиеся обсуждают что понравилось и что необходимо улучшить.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 15

« Выдвижение предпринимательских идей и их оценка»

Цель: работа в команде по выдвижению предпринимательских идей

Задачи: провести деловую игру и выявить предпринимательские способности

Время, отведенное на работу: 1 час

Деловая игра.

«Бизнес – это игра, величайшая игра в мире, если Вы умеете в нее играть».

Уотсон Томас Старший

- вступительное слово;

-правила игры:

У нас сегодня 3 команды, каждая из которых будет разрабатывать свою идею , обучая персонал и зарабатывая первичный капитал. В конце игры представители команд должны будут представить бизнес- план и получить оценку эксперта. Кроме того, каждый из Вас должны будут оценить свой вклад в работу группы.

1. Кто считает себя лидером? Выходите.

Ставятся 3 стула, на них кладутся деньги.

Все, кто вышли, садятся на стул.

Задача: взять деньги.

Решение: встать со стула и взять деньги.

Мораль: чтобы заработать деньги, надо как минимум приподняться и не сидеть сложа руки.

Самым смелым вручаются должности генеральных директоров- бейджики.

Генеральный директор – ключевая фигура любой команды. Основные задачи – развитие бизнеса, повышение конкурентоспособности фирмы. От его деловой хватки – зависит успех фирмы.

2. Распределение ролей

Менеджеры по рекламе – работа с применением знаний рыночной экономики и предпринимательства, порядка ценообразования и налогообложения, менеджмента и маркетинга, рекламного дела, средств вычислительной техники, порядка разработки договоров и контрактов, навыков этики делового общения.

Личные качества: коммуникабельность и обаяние.

Карьерный рост: директор по рекламе.

Бухгалтер – основной вид деятельности - бухгалтерский учет, без него не может обойтись ни одна экономика мира. Ведет учет всем расходам, убыткам и прибыли предприятия, расчет заработной платы, оплата налогов.

Личные качества: организованность, логика, способность обучаться.

Карьерный рост: главный бухгалтер.

Юрист – специалист в сфере юридических наук и правоповедения; связывает служителей закона: адвоката, прокурора, судью, следователя, юрисконсульта, нотариуса.

Личные качества: ответственность, чувство долга, высокие нравственные принципы, самообладание, стрессоустойчивость.

Карьерный рост: советник юстиции.

Экономист – основной вид деятельности-анализ, управление, разработка, прогноз, планирование денежных потоков, бюджетов, бизнес-планов, контрактов, финансовых показателей кредитного портфеля.

Личные качества: логическая и математическая память, усидчивость, концентрация внимания, интеллект.

Карьерный рост: финансовый директор.

ВЫВОД: Ваша совместная работа обречена на успех, если Вы знаете, что такое команда, когда возможности каждого из Вас объединены. Команда – это сила.

Задача: разработать идею, создать бизнес-план, представить его вниманию общества и эксперта.

А мы начнем подготовку специалистов, которые должны заработать стартовый капитал.

3. Задание для юристов: получение лицензии.

Чтобы фирма начала свое существование, ей необходимо получить лицензию на осуществление своей деятельности.

Лицензия – это разрешение, выдаваемое государством на право хозяйственной деятельности.

Чтобы Вам получить лицензию необходимо ответить на вопросы.

Для предпринимателя не особенно важно иметь специальное экономическое образование, но знать некоторые экономические понятия и явления необходимо.

За каждый правильный ответ Вы получаете вознаграждение.

А) Кредитно-финансовое учреждение, осуществляющее операции, связанные с накоплением денежных средств (банк)

Б) Дача денег в долг на определенный срок (ссуда, кредит)

В) Неплатежеспособность из-за отсутствия денежных средств (банкротство)

Г) Оператор на бирже (брокер)

Д) Место, где заключаются сделки по продаже акций и облигаций (биржа)

Е) Название денег в международном обращении (валюта)

Ж) Операция, с помощью которой предприниматель может оградить себя от риска случайной гибели продукции (страхование)

З) Одна из форм торговли особо ценными товарами (аукцион)

И) Любая вещь, которая участвует в свободном обмене на другие вещи, продукт труда, способный удовлетворить человеческую потребность (товар)

Вывод: Вы заработали средства, а теперь получите лицензию.

4. Задание для бухгалтеров.

Мы продолжим зарабатывать стартовый капитал. Представьте, что Вы попали на ярмарку, где продается все на свете. Но Вы замечаете только то, чего нельзя купить ни за какие деньги. Например, я говорю: «За деньги можно купить кровать», а Вы замечаете: «Но не сон». Понятно? Продолжим.

Учитель читает начало фразы, учащиеся заканчивают предложения

- за деньги можно купить часы, но не (время)

- за деньги можно купить лекарство, но не.....(здоровье)

- за деньги можно купить книгу, но не(мудрость)

- за деньги можно купить телохранителя, но не (друга)

- за деньги можно купить еду, но не(аппетит)

- за деньги можно купить дом, но не(семью)

- за деньги можно купить положение в обществе, но не(уважение людей)

- за деньги можно купить поцелуй, но не (любовь)

- за деньги можно купить развлечения, но не(счастье)
- за деньги можно купить икону, но не(веру)
- за деньги можно купить целый континент, но не(Родину)
- за деньги можно купить орден, но не(подвиг, честь)
- за деньги можно купить клоунов, но не(хорошее настроение)

Мораль: чем бы Вы ни занимались в будущем, знайте, что самые дорогие вещи не имеют цены! Не обедняйте себя, стараясь все соизмерить деньгами! Далеко не все на свете продается и покупается.

5. Задание для менеджеров по рекламе.

Когда первоначальный капитал уже есть, можно запускать в продажу товар. Но Вы знаете: «Не похвалишь , не продашь». Двигатель торговли – это реклама. Без нее объем продаж будет незначительным. Поэтому Вам необходимо прорекламировать свой товар, чтобы всем захотелось его приобрести.

Задание: 2 минуты обсуждение, потом выступление.

6. Задание для экономистов.

Увидев Вашу рекламу, некоторые страны захотят с Вами сотрудничать. Чтобы подписать с ними договор, необходимо определить денежные единицы этих стран. Если Вы определите правильно, значит, договор подписан.

- Латвия (евро)
- Болгария (лев)
- Украина (гривна)
- Франция (евро)
- Китай (юань)
- Польша (злотый)
- Индия (рупий)
- США (доллар)
- Япония (йена)
- Великобритания (фунт стерлингов)
- Белоруссия (рубль)
- Чехия (крон)
- Ирак (динар)
- Канада (канадский доллар)
- Аргентина (песо)
- Бразилия (реал)
- Чили (песо)

Итак, персонал прошел обучение, а теперь посмотрим, какие –бизнес- планы подготовили команды для того, что бы получить лицензию, финансирование и начать работу. Мы попросим нашего эксперта включиться в работу.

Выступление генеральных директоров с идеями.

Оценка проектов. Выступление эксперта. Называется командный победитель творческого конкурса (вручение призов).

Рефлексия.

Что нового для себя Вы узнали?

Скажите, мы хоть немного приблизились к решению проблемы?

Можем ли мы способствовать развитию нашего города?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 16

«Разработка плана исследования рынка»

Цель: разработать план

Задачи: оценить потенциальные возможности рынка, объем продаж

Время, отведенное на работу: 1 час

Рекомендации студентам:

Любое исследование включает в себя ряд последовательных этапов. Для того чтобы провести эффективное маркетинговое исследование нужно учитывать его 5 основных этапов:

Этап 1. Постановка задач и определение целей.

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

Помимо всего прочего на данном этапе выдвигается гипотеза. Пример: Вам поручили исследовать потенциальную возможность открытия нового книжного магазина. Вы выдвигаете гипотезу, что с учётом развития современных технологий и перехода на электронные носители роль бумажных книг с каждым годом будет становиться всё менее значительной. И уже после проведения маркетингового исследования сравниваете полученные результаты со своей гипотезой и либо подтверждаете её полученной информацией, либо опровергаете.

Этап 2. Разработка плана исследования.

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

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

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

Понятное дело, что всех жителей города нам не опросить чисто физически. Поэтому для проведения маркетингового исследования необходимо осуществить

выборку из представителей целевой группы. Для учебных целей будет достаточно опросить где-то около 30-40 человек. Когда реальные компании занимаются исследованием рынка, это число конечно же в несколько раз больше. Но для ознакомления с методикой проведения маркетингового исследования это числа, с которым мы определились, повторяем, будет вполне достаточно.

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

— ознакомительным (сбор предварительных данных, относительно проблемы и путей её решения)

— описательный (подтверждение или опровержение конкретных цифр)

— эксперимент (выяснение причинно-следственных связей между двумя событиями, например, как реклама в СМИ повлияла на уровень продаж).

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

Помимо всего прочего необходимо оценить или лучше рассчитать все затраты, связанные с проведением маркетингового исследования. Разумнее всего разделить все затраты на 2 группы: денежные затраты и временные затраты. Затем создать две таблицы и в них представить весь перечень затрат на проведение исследования.

Этап 3. Сбор информации.

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

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

1) методы полевых исследований (что предстоит сделать вам, если вы выбрали метод анкетирования для проведения маркетингового исследования). При использовании данного метода собирается первичная информация. Источниками информации могут быть:

— эксперты – консультанты (люди, знающие ту или иную область исследуемого вами рынка)

— наблюдение (изучение реакции и поведения потребителей)

— исследование (анкетирование, телефонные опросы и т.п.)

— эксперимент

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

Кстати, какой метод вы будете использовать (не обязательно анкетирование), вы также должны указать в своём плане (см. Этап 2). Однако хватит теории, она у вас и так наверняка в тетрадях записана, переходим непосредственно к самому главному – анализу полученных данных.

Этап 4. Анализ информации.

После того, как вы провели маркетинговое исследование, вам необходимо как-то сгруппировать информацию и представить её в удобочитаемом виде. Для этого вы создаёте таблицы. Для исследования выбирайте любой продукт или предприятие на ваш взгляд и четко следуйте данному плану. Составьте анкету и опросите не менее 15 человек. Можно выбрать другой способ исследования. Затем на основании результатов опроса сведите данные из анкет и по каждому вопросу вывод. Заключение —такой-то продукт или компания или введение или создание того или другого будет вероятнее всего иметь успех у потребителей, а так же займет устойчивую позицию на рынке, или наоборот затраты скорее всего будут практически не оправданы, или в ходе исследования были выявлены недостатки (какие именно) исследуемого объекта, исследователями (то есть студентами) были проанализированы эти недостатки и предложены такие то меры по их устранению, почему именно эти меры надо обосновать.

Этап 5. Предоставление информации.

Если бы вы работали в фирме, то свои выводы по поводу проведённого маркетингового исследования вы бы рассказывали вашему руководству. Однако относитесь к своей защите так, как будто от этого зависит ваша будущая зарплата.

Вывод: Для успешного проведения маркетингового исследования необходимо:

- 1) поставить цели и задачи исследования
- 2) составить план исследования
- 3) провести непосредственный сбор информации
- 4) эту самую информацию проанализировать
- 5) и представить её (защитить) перед своим преподавателем.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 17,18

« Разработка бизнес-плана предпринимательской деятельности «

Цель: разработать бизнес-план

Задачи: защита бизнес-плана

Время, отведенное на работу: 2 часа

Рекомендации студентам- структура бизнес-плана:

1. Определение организационно-правовой формы ведения бизнеса.
2. Распределение роли учредителей.
3. Юридические данные (адрес, телефон, и т.д.).
4. Цели бизнес-проекта и пути их решения.
5. Перспективы Вашего бизнеса на несколько ближайших лет.

В этом разделе вы должны ответить на вопросы:

- Почему потребители должны выбрать именно вас? Необходимо понять и объяснить, почему именно ваша идея будет интересной и конкурентоспособной.
- Какие ваши преимущества по сравнению с конкурентами? Если ваши действия не направлены на удовлетворение потребностей клиентов, то

Составьте план, способный снизить издержки при таких экстремальных условиях ведения бизнеса.

Описание реализуемой продукции либо предлагаемых услуг

Определитесь с кругом лиц, на который будет направлена ваша деятельность, т.е. определите целевую аудиторию. Тщательно проработайте и выявите основные характеристики товара, который будете предоставлять вашим клиентам. К таким характеристикам можно отнести: цена, вкус, цвет, дизайн, упаковка, и др.

Подробно «обрисуйте» все те привлекательные сервисы, которыми Вы будете пользоваться для привлечения клиентов:

- Возможность сделать заказ товара либо услуги по телефону.
- Через интернет. В наше время, Интернет становится главным представителем и каналом сбыта товара.
- Включите описание акций и различных «рекламных предложений».

Может быть у вас есть какие-то собственные соображения, изложите их при написании бизнес-плана.

Анализ рынка и конкурентов

Прежде чем выходить на рынок с товаром или услугой, нужно этот самый рынок тщательно изучить. Насколько нуждаются люди в предлагаемой продукции, какие «бреши» Вы готовы заполнить своим товаром, и т.д. Ну а затем –

Изучение конкурентов — сложный и кропотливый этап составления бизнес-плана. Вам необходимо внимательно изучить и оценить все нюансы работы ваших конкурентов. Понять специфику работы в данной сфере и реализовать в своем бизнесе все лучшее, что почерпнули у конкурентов.

1. Подсчитайте количество конкурентов
2. Определите долю каждого на рынке
3. Определите поведенческую политику конкурентов (изменчивость цен, ассортимент товара и услуг)
4. Изучите рекламную деятельность
5. Оцените преимущества и недостатки
6. Грамотно реализуйте все лучшее, что представлено у конкурентов

Маркетинг

Задачей маркетинга является определить потребительские качества товара и придумать, как подать это все клиентам. Маркетологи занимаются поиском новых рынков для сбыта и увеличением объемов продаж. Для того чтобы реализовать возможность для развития вашего бизнеса, необходимо работать над имиджем компании, разрабатывать методы и способы увеличения продаж. Поэтому, маркетинговые исследования должны быть неотъемлемой частью компании.

Разработайте комплекс мер для получения отзывов от клиентов. Ведь обратная связь, полученная от клиентов, является ценной информацией. Благодаря отзывам вы сможете лучше понять, что стоит изменить и как сделать вашу привлекательность лучше.

Производственный процесс

В данном разделе структуры бизнес-плана прописывается вся информация о производстве, технологии и оборудовании, персонале. А так же сведения о поставщиках оборудования, сырья, материалов. Укажите, какими ресурсами Вы обладаете уже на данный момент, а какие потребуются привлечь для полной реализации проекта.

Вся собранные данные в разделе производственного процесса позволяют оценить стоимость содержания бизнеса и его производственные возможности.

Основной целью этого раздела является убеждение потенциального кредитора, как говорится – цифрами и «голой» логикой, в том, что ваша компания будет способна производить в установленные сроки продукцию надлежащего качества, или оказывать предлагаемые услуги на самом высоком уровне.

Всю информацию можно представить в виде таблицы (или в другом виде, как Вы сочтете необходимым), в которой по конкретным срокам будет прописаны этапы выхода предприятия на запланированную мощность, либо выход на запланированные объемы продаж или услуг.

Финансовая отчетность

При составлении бизнес-плана обязательно определите финансовые показатели бизнеса. Такие расчеты основываются на учете всех затрат и прогнозов продаж (прибыль). Только после расчетов, Вы сможете сами понять, сколько будете зарабатывать, и показать это своему инвестору. По сути – это самый главный, самый скучный, и самый большой по объему раздел.

В основе всех финансовых расчетов лежит определение точки безубыточности.. Точка безубыточности — минимальный объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль.

Данная точка безубыточности разделяет поле на доходы и затраты. Те условия, при которых она получается, и будут вашими минимальными требованиями к проекту.

Учтем затраты на открытие бизнеса:

1. затраты на регистрацию
2. покупка или аренда помещения
3. обустройство помещения
4. затраты на закупку оборудования и материалов
5. затраты на лицензию

Затраты можно разделить на постоянные и переменные.

Постоянные затраты:

1. аренда помещения
2. зарплата сотрудникам
3. электричество, вода, отопление
4. связь
5. обслуживание оборудования
6. налоги

Переменные расход:

- затраты на материалы
- зарплата на сдельной основе
- связь
- доставка

С доходами все гораздо проще. Чтобы определить доход с операции, необходимо вычесть из цены переменные расходы.

Чтобы вычислить рентабельность производства необходимо взять отношение стоимости товаров в месяц к сумме затрат. Срок окупаемости производства рассчитывается путем отношения затрат на открытие к чистой прибыли.

Риски

В вашем бизнес-плане должны быть прописаны риски, которые призваны предусмотреть трудности на всем пути развития и они позволят избежать неприятностей.

Возможные риски:

- Аварии, стихийные бедствия
- Экономические ситуации (рост цен)
- Расторжение договоров
- Падение спроса на продукцию
- Малый объем продаж
- Кредитно-кассовые разрывы

Прописывайте, каким образом будете выходить из неприятностей с наименьшими потерями. Просчитайте потери, которые могут случиться и обоснуйте их решение в ваших расчетах.

Здесь же, в случае необходимости, нужно указать влияние Вашего бизнеса на окружающую среду. Проблемы экологии, на первый взгляд, несущественные, могут оказаться «тормозящим» фактором Вашему бизнес-проекту.

Все таблицы, схемы, графики, необходимые для Вашего бизнеса нормативные документы, законодательные акты, и т.д. должны быть представлены в виде отдельных приложений, прилагаемых к бизнес-плану.

Презентация учебного бизнес – плана студентами

Вопросы для обсуждения:

1. Порядок проведения презентации бизнес-плана.
2. Порядок проведения переговоров с потенциальными инвесторами и партнерами.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 19

«Оформление договоров купли-продажи и аренды»

Цель: изучение и оформление договоров

Задачи: выявление отличительных характеристик

Время, отведенное на работу: 1 час

По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) (п. 1 ст. 454 ГК).

По юридической природе договор купли-продажи:

- консенсуальный,
- возмездный,
- двусторонний (порождает обязательства у обеих сторон),
- взаимнообязывающий, каждое из двух встречных обязательств является условием для другого; опосредует обмен встречными обязательствами-предоставлениями).

Товаром по договору купли-продажи признаются любые вещи: как движимые, так и недвижимые, индивидуально определенные либо определяемые родовыми признаками. Договор может быть заключен на куплю-продажу будущих товаров, т.е. таких, которые еще будут созданы или приобретены продавцом.

Цель договора купли-продажи:

- перенесение права собственности на вещь, служащую товаром, на покупателя.

Право собственности у приобретателя вещи по договору возникает:

1. по общему правилу - с момента передачи вещи, если только иное не предусмотрено законом или договором;
2. когда отчуждение имущества подлежит государственной регистрации - с момента такой регистрации, если иное не установлено законом (ст. 223 ГК; например, на недвижимое имущество).

Риск случайной гибели или случайного повреждения товара в общем случае переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю.

Виды договора купли-продажи

Договор купли-продажи является родовым понятием по отношению к отдельным видам договора купли-продажи, суть которых заключается в том, что одно лицо обязуется передать в собственность другого лица какое-либо имущество, а

последнее обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

К числу договоров, признаваемых отдельными видами договора купли-продажи, относятся договоры:

-
- розничной купли-продажи;
- поставки товаров;
- поставки товаров для государственных нужд;
- контрактации;
- энергоснабжения;
- продажи недвижимости;
- продажи предприятия.

Выделение названных видов договора купли-продажи служит целям наиболее простого и оптимального правового регулирования сходных правоотношений. Отсюда правило, согласно которому к указанным договорам подлежат субсидиарному применению общие положения ГК, регулирующие договор купли-продажи (п. 5 ст. 454 ГК).

Субсидиарное применение норм о договоре купли-продажи

Стороны договора купли-продажи:

1 продавец, 2 покупатель.

Субъекты договора купли-продажи:

- граждане,
- юридические лица,
- государство.

Предмет договора купли-продажи:

1. имущество, не изъятое из гражданского оборота,
2. имущественные права (п. 4 ст. 454 ГК).

Не могут быть предметом купли-продажи:

- обязательства субъектов (напр., долги);
- нематериальные блага.

Содержание договора купли-продажи

Содержание договора как соглашения (сделки) составляет совокупность согласованных его сторонами условий, в которых закрепляются права и

обязанности контрагентов, составляющие содержание договорного обязательства.

Условие о предмете является единственным существенным условием договора купли-продажи. Оно считается согласованным, если договор непосредственно определяет:

1. наименование и
2. количественные характеристики товара либо эти данные определимы исходя из условий договора (п. 3 ст. 455 ГК РФ).

Цена договора купли-продажи является договорной, определяется как в российских рублях, так и в валюте других стран, однако платеж в Российской Федерации всегда должен осуществляться в российских рублях. Цена на некоторые товары (напр., на энергоресурсы) может устанавливаться государством. Цена является существенным условием договора купли-продажи лишь в двух случаях:

1. при продаже товара в рассрочку и
2. при продаже объектов недвижимости.

Отсутствие цены в других договорах купли-продажи означает, что платеж должен совершаться по цене, существующей на аналогичные товары (п. 3 ст. 421 ГК).

Срок договора купли-продажи в различных его видах играет разную роль. Так, в договорах поставки и при продаже товаров в кредит с рассрочкой платежа он является существенным условием, а в других – нет.

Если срок договора не определен, то товар должен быть передан в разумный срок, а оплата его осуществлена после передачи товара (ст. 314, 457, п. 1 ст. 486 ГК). Если нарушение срока исполнения договора влечет за собой утрату его смысла для покупателя, такой договор называют договором на срок (п. 2 ст. 417 ГК).

Продавец обязан передать товар покупателю:

- в определенном месте;
- со всеми принадлежностями;
- со всеми документами, относящимися к товару;
- в согласованном количестве и ассортименте;
- соответствующей комплектности или комплекта (набор товаров);
- установленного качества;
- в надлежащей упаковке;
- свободным от прав третьих лиц.

Покупатель обязан оплатить товар.

Форма договора купли-продажи

Чаще всего бывает устной.

В письменной форме должны совершаться следующие договоры:

- продажа недвижимости (договор продажи жилого помещения подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации);
- внешнеторговые сделки;
- с участием юридических лиц;
- между гражданами на сумму более 10 МРОТ (за исключением тех случаев, когда сделки совершаются в момент их заключения).

Учащиеся делятся на 4 группы:

- 1.Изучение данной информации устно
- 2.Ответить и задать вопросы по изученной информации –группа -группе
- 3.Произвести рефлексию

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ

Основные источники:

1. Босчаева, З.Н. Формула малого предпринимательства как основы развития регионов / З.Н. Босчаева. - М.: Экономика, 2012. - 254 с.
2. Бычков, В.П. Экономика предприятия и основы предпринимательства в сфере автосервисных услуг: Учебник / В.П. Бычков. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 394 с.
3. Кондраков, Н.П. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 446 с.
4. Круглова, Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник / Н.Ю. Круглова. - М.: КноРус, 2013. - 440 с.
5. Макаров, С.И. Основы предпринимательства / С.И. Макаров, М.В. Мищенко. - М.: КноРус, 2013. - 224 с.
6. Никушин, В.В. Основы охранной деятельности в сфере предпринимательства / В.В. Никушин, В.В. Тишков. - Вологда: Инфра-Инженерия, 2016. - 128 с.
7. Рубин, Ю.Б. Основы предпринимательства: Учебник / Ю.Б. Рубин. - М.: МФПУ Синергия, 2016. - 464 с.
8. Сергеев, А.П. Основы бизнеса (предпринимательства) (для бакалавров) / А.П. Сергеев. - М.: КноРус, 2013. - 440 с.
9. Чеберко, Е.Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: Учебник и практикум / Е.Ф. Чеберко. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 420 с.
10. Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства: Учебник для учащихся учреждений нач. проф. образования / Л.Н. Череданова. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 224 с.

Методические пособия:

1. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 8.08.2001 г. № 128-ФЗ. - (<http://www.consultant.ru/popular/license/>)
2. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 8.08.2001 г. № 129-ФЗ. - (<http://www.ooo-zao.ru/reglaw-01.html>).
3. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» от 22.05.2003

Дополнительные источники:

Учебники и учебные пособия:

1. Маликов Р.И. Основы предпринимательства: организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие. Уфа. УГАЭС. 2007

2. Переверзев М.П. Предпринимательство и бизнес. Учебник. М.ИНФРА-М2011
3. Крутик А.Б. Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие М. Академия. 2007

Интернет ресурсы:

- 1.. <https://ru.wikipedia.org/> Википедия
- 2..<http://wreferat.baza-referat.ru> База-реферат
3. <http://www.consultant.ru>. Консультант Плюс - законодательство РФ: кодексы, законы, указы, постановления.
4. <http://nisse.ru>. Концепция Государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в РФ.
5. <http://nisse.ru>. Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы.

