

Бизнес И предпринимательство

© Лях Константин
Александрович
E-mail: mykosta1965@gmail.com

Бизнес идея

- Какая?

Бизнес идея

- Уникальная бизнес идея!

Бизнес идея

- Уникальная бизнес идея!
- Что ЭТО такое?

Бизнес идея

- Уникальная бизнес идея!
- Что ЭТО такое?
- Где её найти???

Бизнес идея

- Вариант № 1: ПРИДУМАТЬ!

Бизнес идея

- Вариант № 1: ПРИДУМАТЬ!
- Вариант № 2: УКРАСТЬ!

Бизнес идея

- Вариант № 1: ПРИДУМАТЬ!
- Вариант № 2: УКРАСТЬ!
- Вариант № 3: «ПРОГУГЛИТЬ»!

Бизнес идея

- Вариант № 1: ПРИДУМАТЬ!
- Вариант № 2: УКРАСТЬ!
- Вариант № 3: «ПРОГУГЛИТЬ»!
- Вариант № 4: ВАШ ВАРИАНТ!

Уникальная бизнес идея

- Что делать дальше?

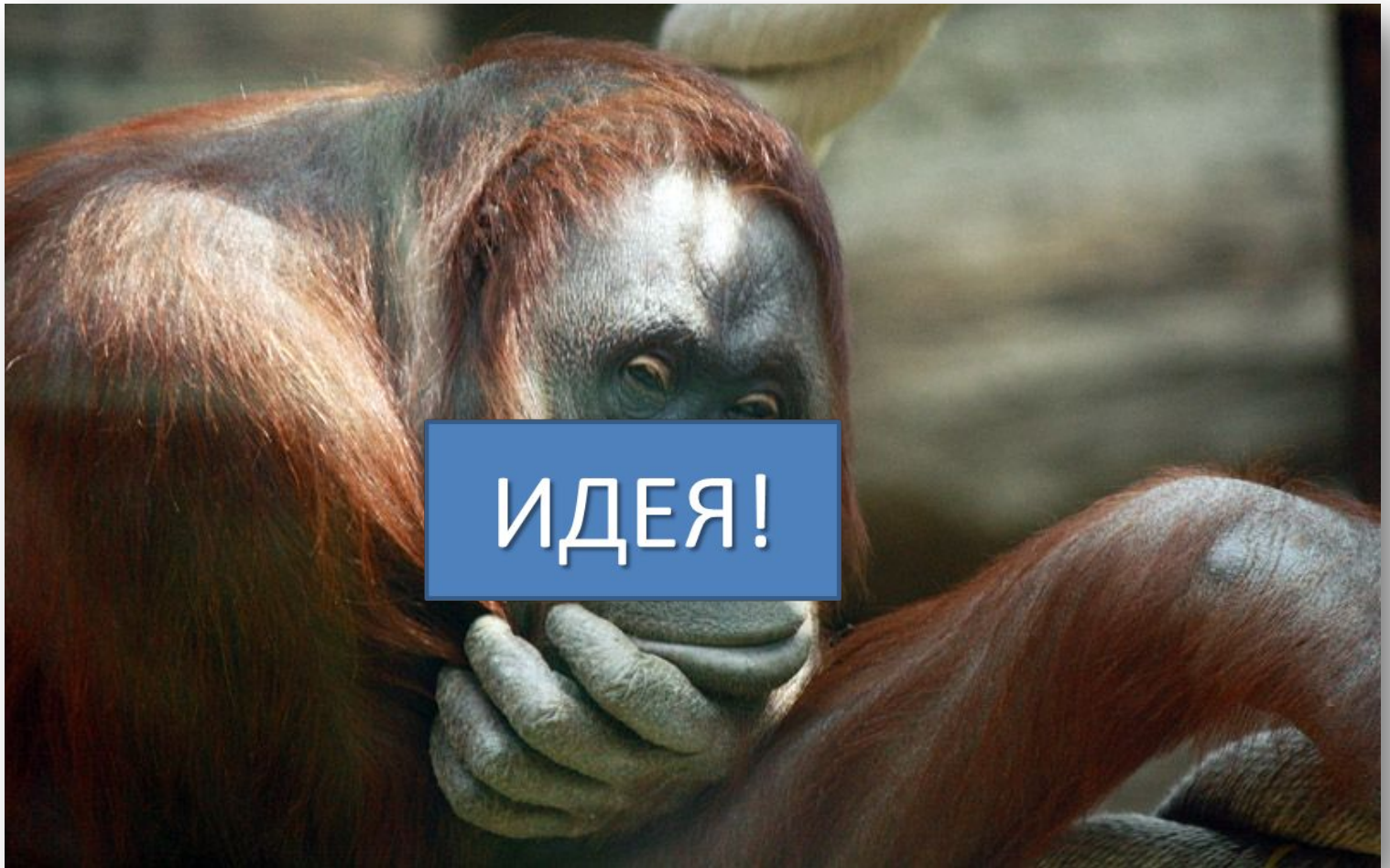
Уникальная бизнес идея

- !



Уникальная бизнес идея

- !



Уникальная бизнес идея

- Итак...

ИДЕЯ!

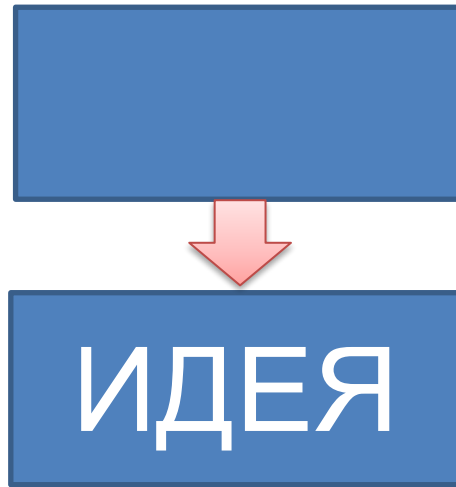
Уникальная бизнес идея

- Итак...

ИДЕЯ

Уникальная бизнес идея

- Итак...



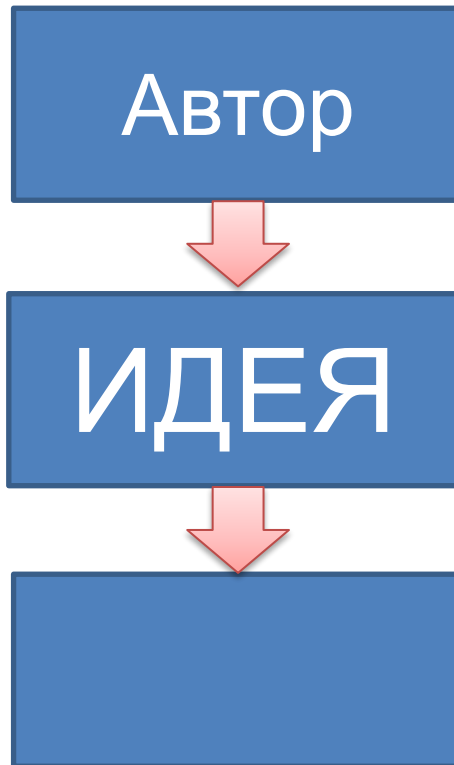
Уникальная бизнес идея

- Итак...



Уникальная бизнес идея

- Итак...



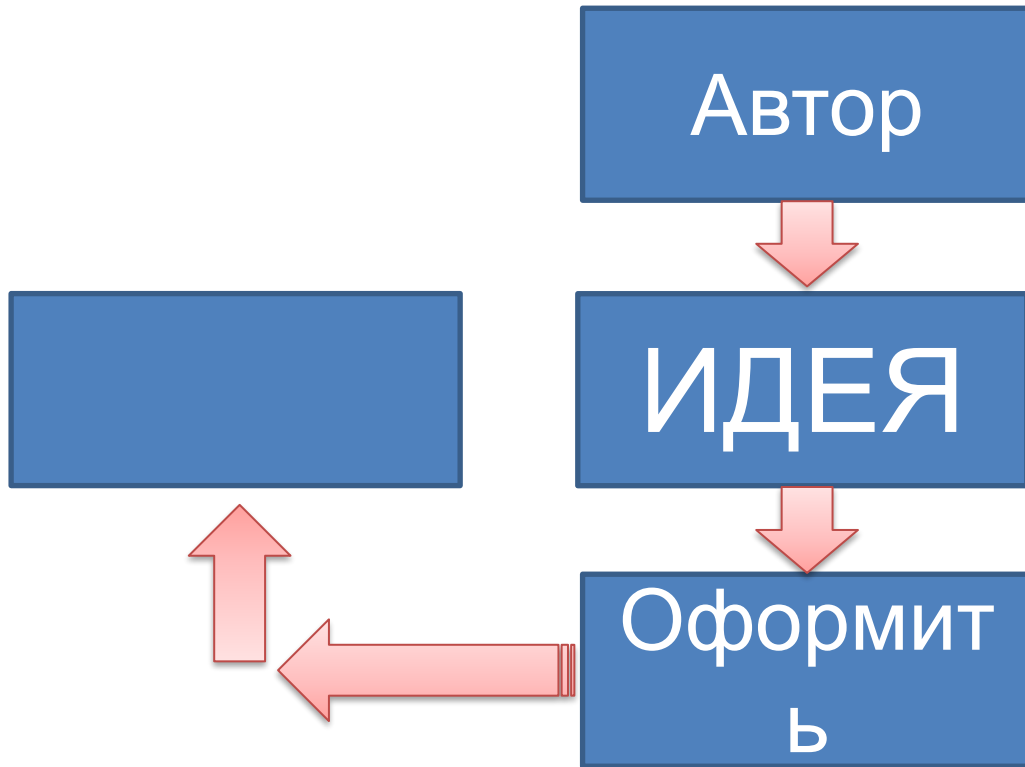
Уникальная бизнес идея

- Итак...



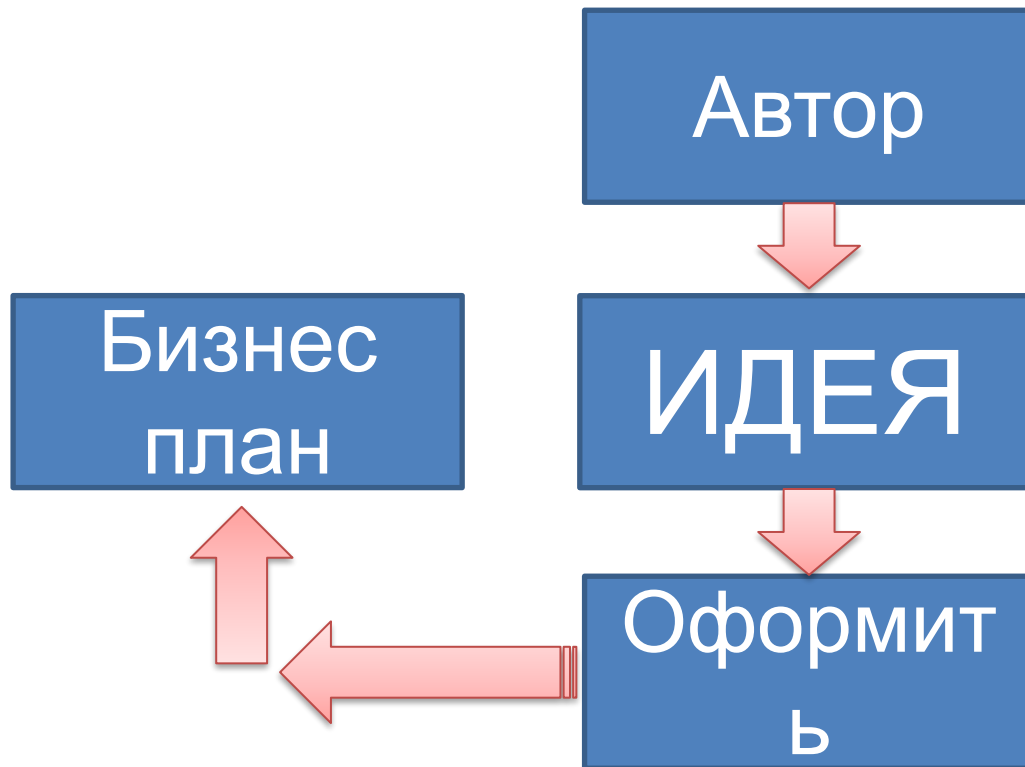
Уникальная бизнес идея

- Итак...



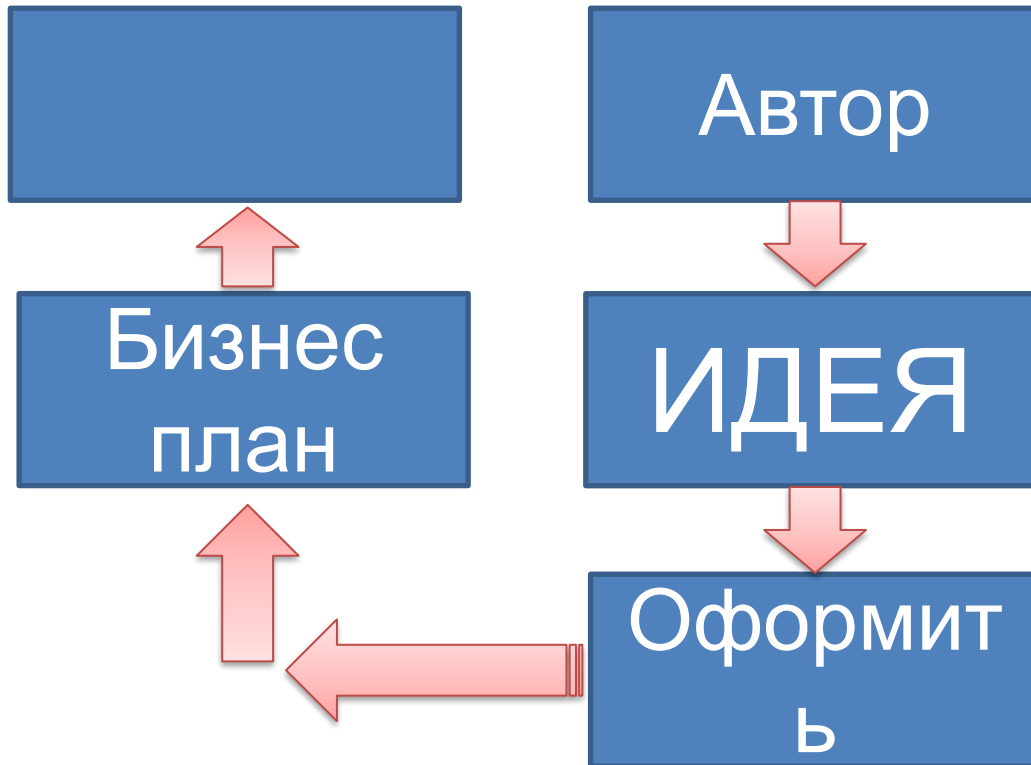
Уникальная бизнес идея

- Итак...



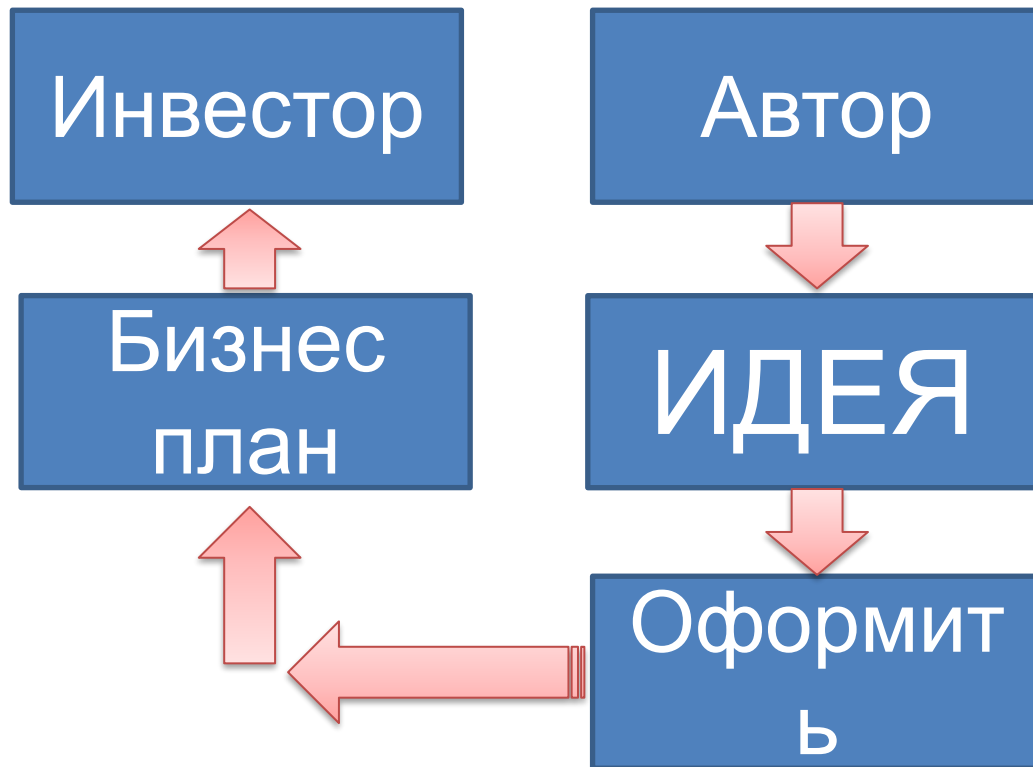
Уникальная бизнес идея

- Итак...



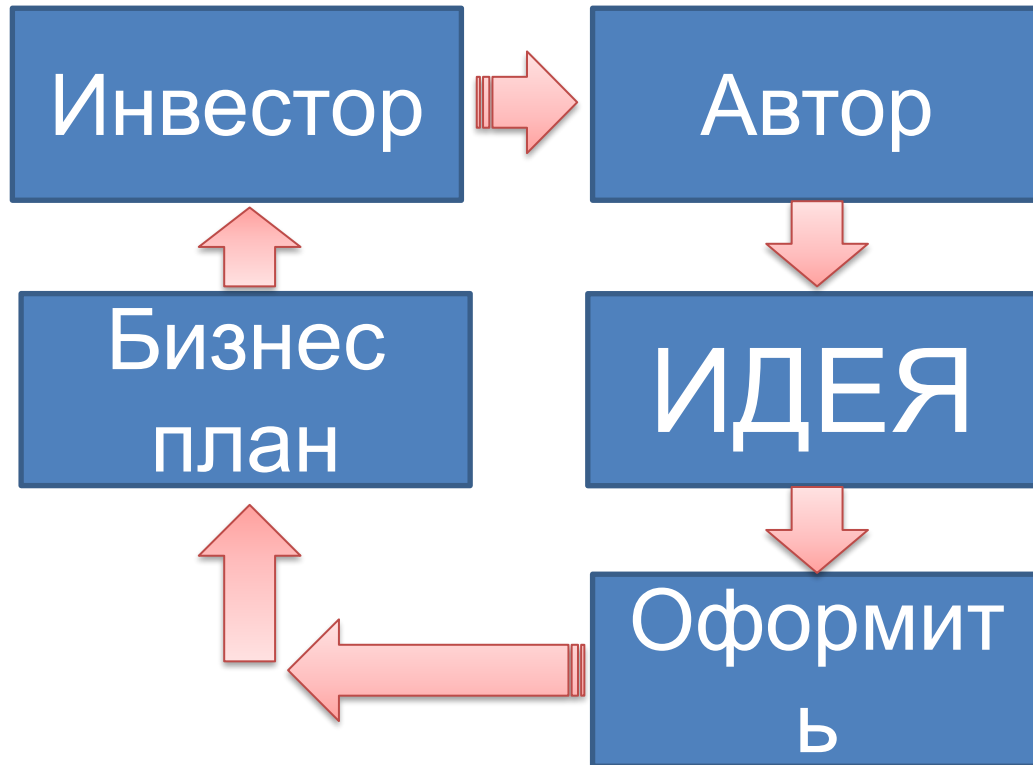
Уникальная бизнес идея

- Итак...



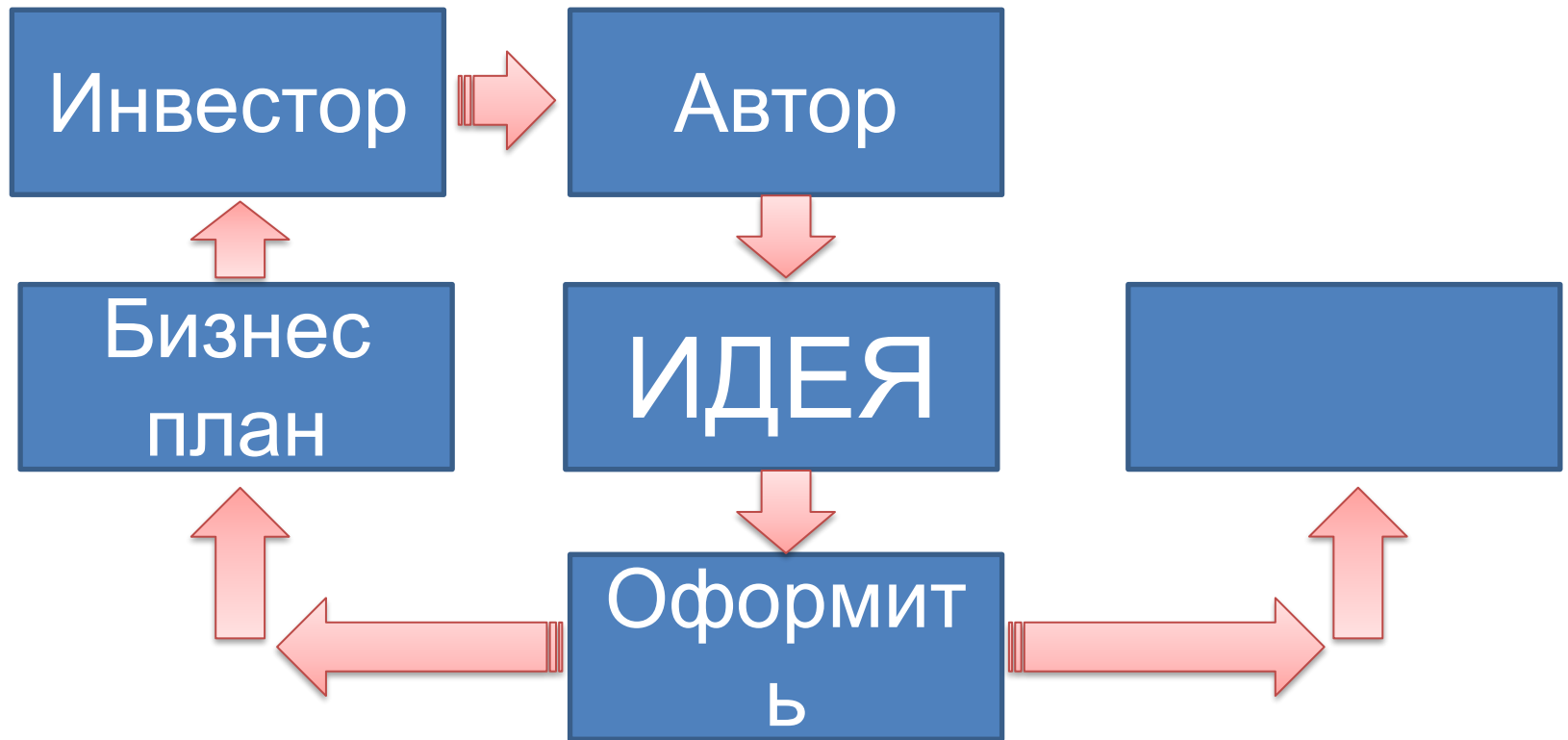
Уникальная бизнес идея

- Итак...



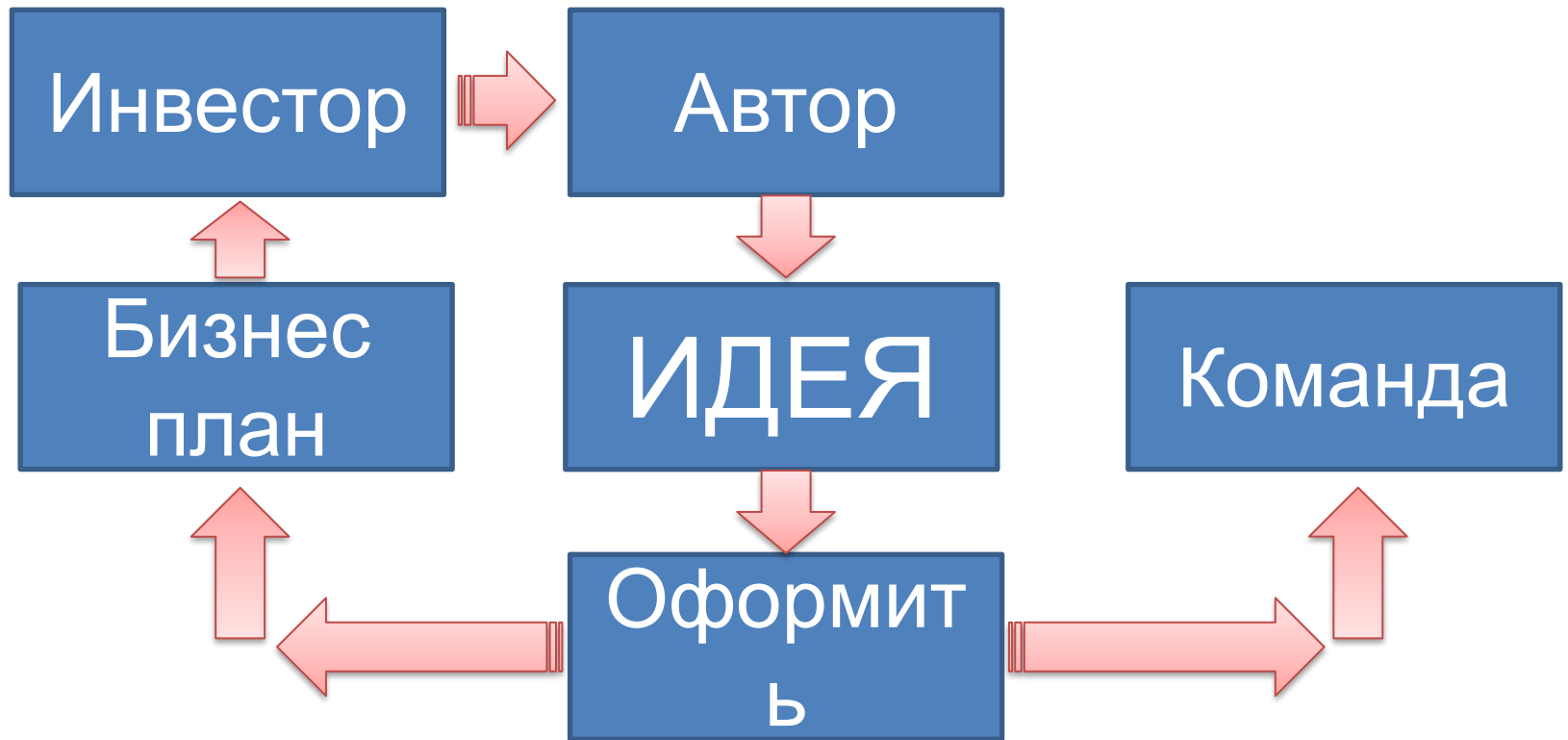
Уникальная бизнес идея

- Итак...



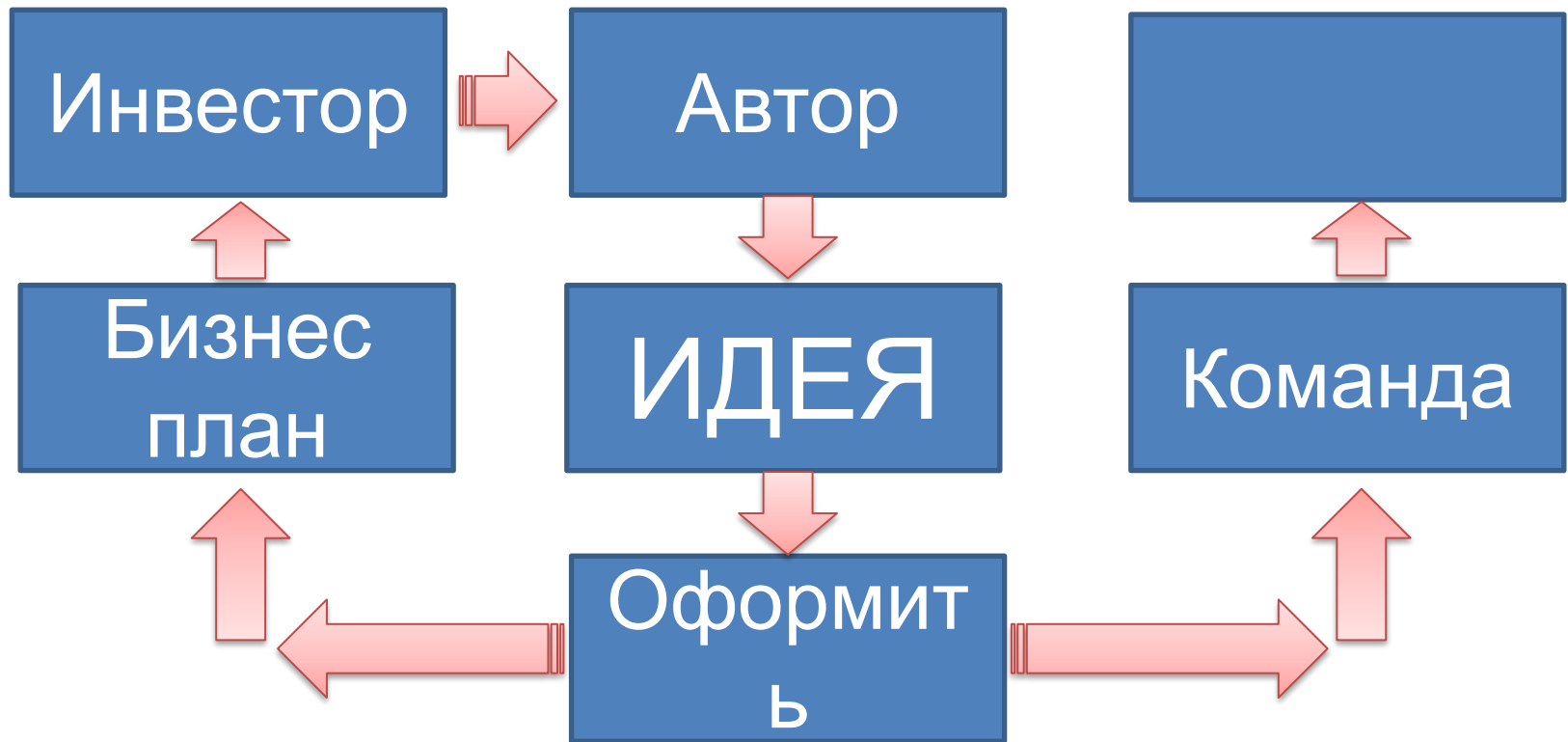
Уникальная бизнес идея

- Итак...



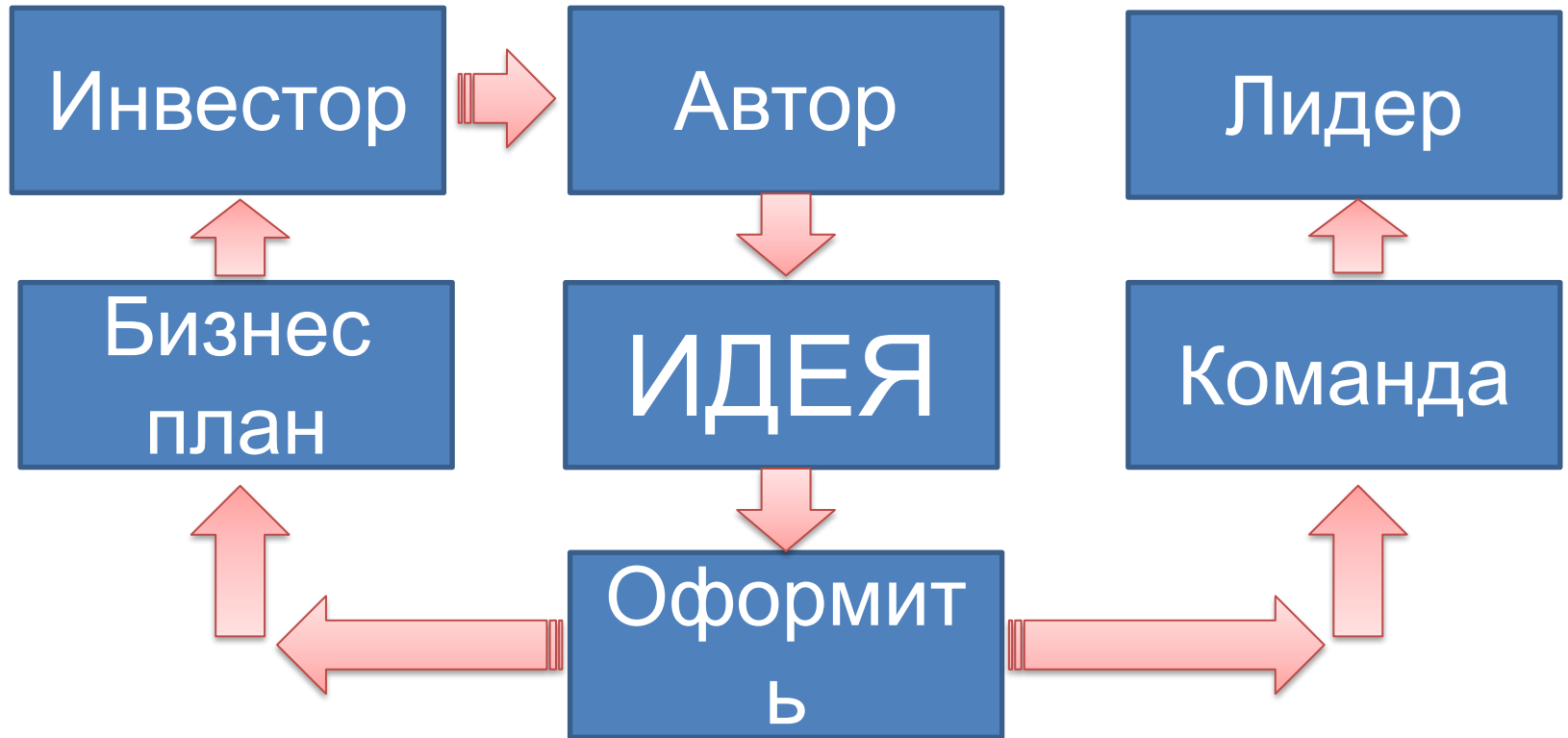
Уникальная бизнес идея

- Итак...



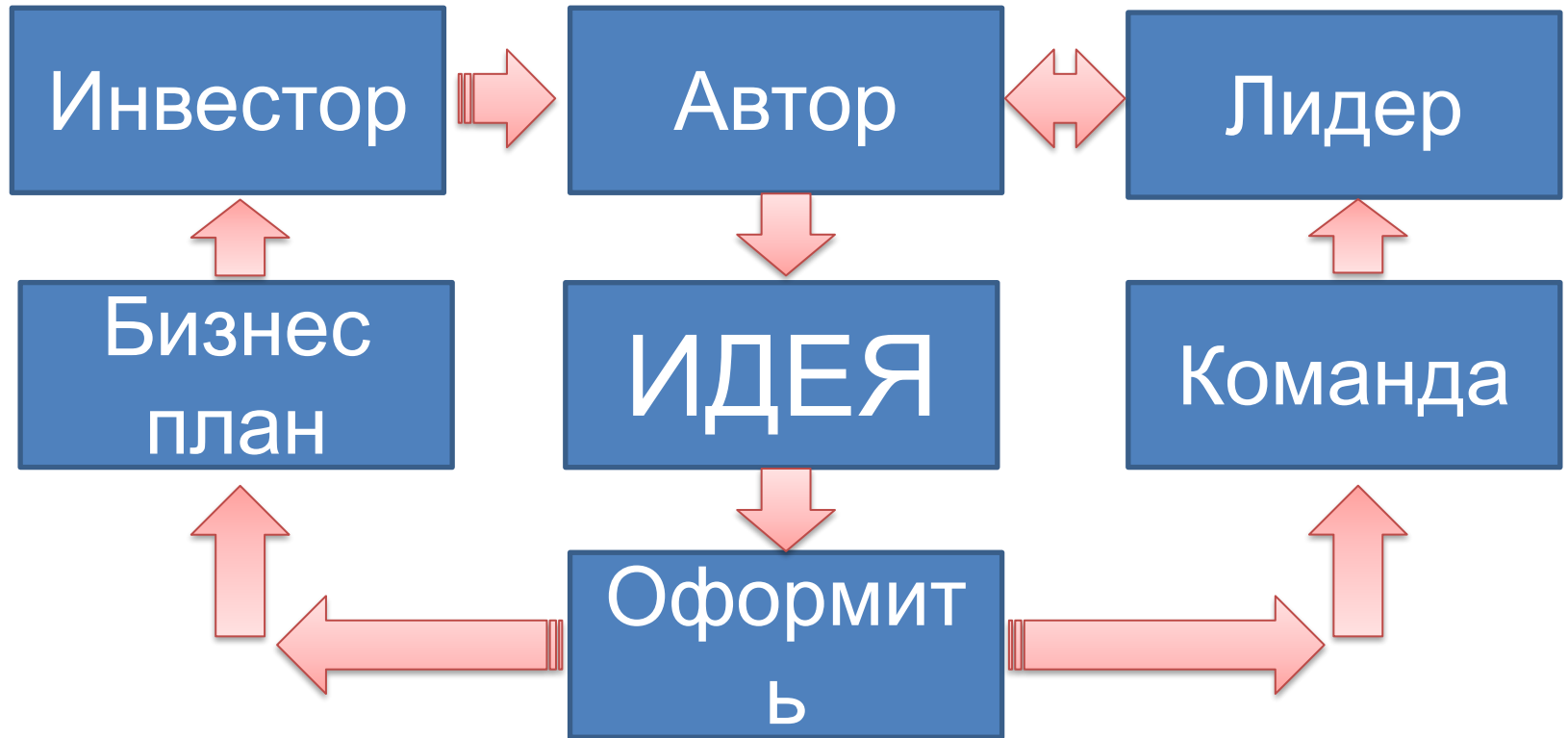
Уникальная бизнес идея

- Итак...



Уникальная бизнес идея

- Итак...



Цели и задачи предпринимателя

1. Видение благоприятной рыночной возможности
2. Принятие решений в ситуации неопределенности и высокого риска
3. Инициация нового проекта
4. Установление и поддержание социальных связей, контактов
5. Формирование и управление кросс-функциональной командой

Цели и задачи предпринимателя

6. Мобилизация материальных, финансовых, временных ресурсов
7. Реализация самостоятельной деятельности (независимо, под свою полную ответственность)
8. Осуществление деятельности в критических ситуациях: цейтнота, постоянных изменений, неудач, внешнего давления

Цели и задачи предпринимателя

9. Разработка стратегии развития проекта
10. Достижение поставленных целей проекта, несмотря на препятствия
11. Развитие бизнеса для повышения капитализации
12. Ведение переговоров
13. Ситуационное планирование ресурсов

Типичные ошибки начинающих предпринимателей

- 1.Отсутствие команды
- 2.Разногласия между основателями
- 3.Производная идея
- 4.Непонимание специфики бизнеса
- 5.Затягивание с запуском
- 6.Слишком ранний запуск
- 7.Слишком большие расходы,
бесконтрольная трата денег

Типичные ошибки начинающих предпринимателей

8. Безмерная скупость
9. Жертвование клиентами в угоду
(предполагаемой) прибыли
10. Пренебрежение преимуществами
11. Производство без ориентации на спрос
12. Отсутствие конкретного образа клиента
13. Отсутствие анализа рынка
14. Невнимание к персонал
15. Отсутствие альтернатив и резервов

Типичные ошибки начинающих предпринимателей

16. Уверенность в том, что подписанный контракт будет выполнен
17. «Розовые очки»
18. Отсутствие бизнес-плана
19. Отсутствие контроля
20. «Головокружение от успехов»
21. Недостаточные усилия

Принцип SMART

Цели должны быть:

S (*specific*) — конкретные

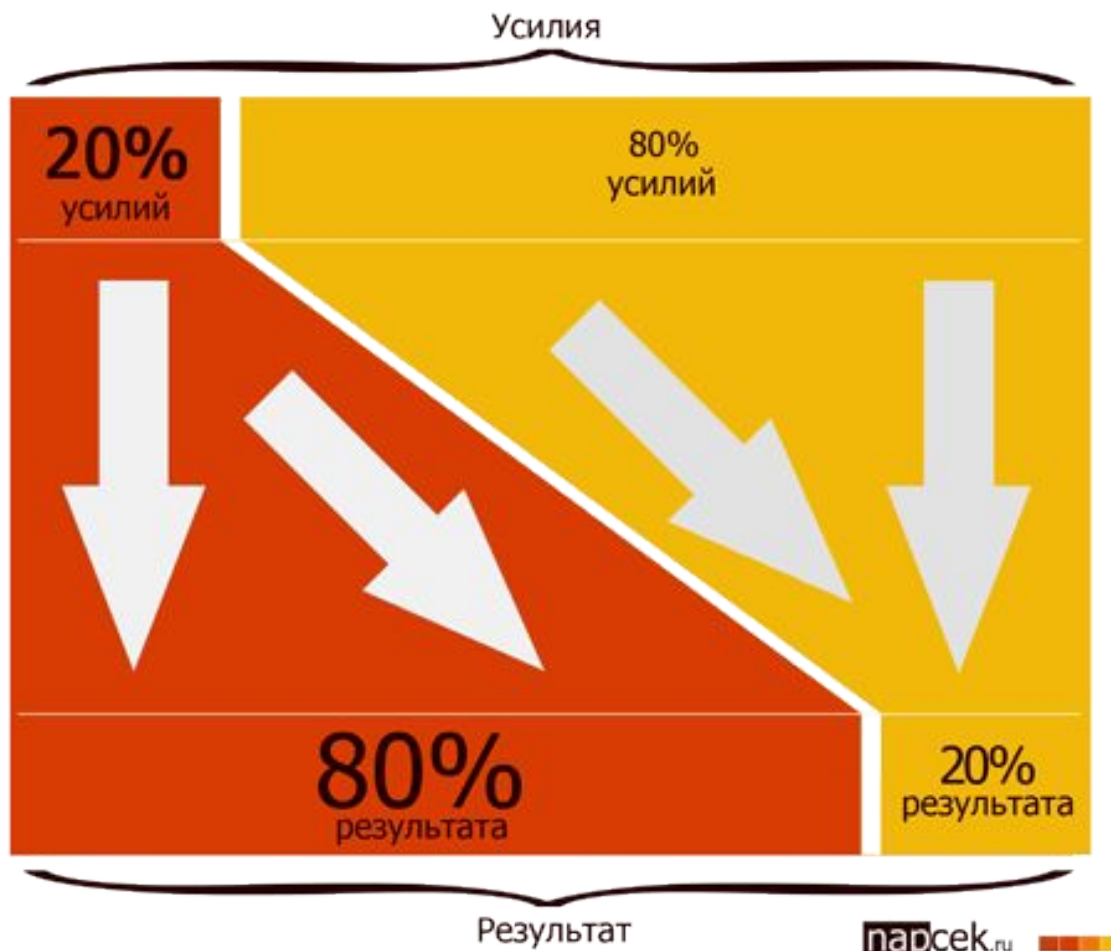
M (*measurable*) — измеримые

A (*achievable*) — достижимые

R (*related*) — взаимосвязанные

T (*time-bound*) — ограниченные во времени

Принцип Парето



Процесс предпринимательства



Ключевые процессы

Ценность продукта

Взаимоотношения с клиентами

Ключевые партнеры

Клиенты (сегменты рынка)

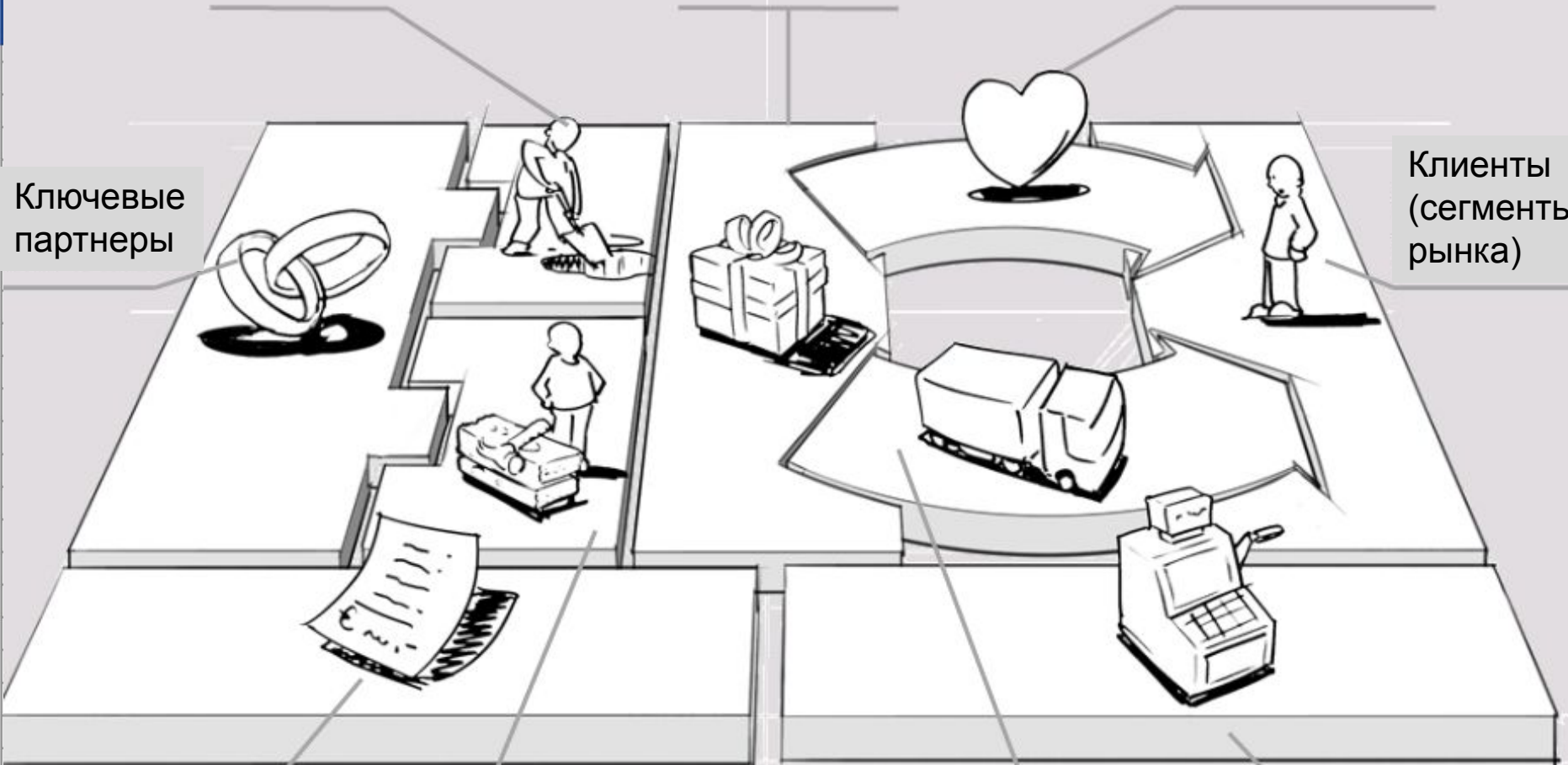
Структура затрат

Ключевые ресурсы

Каналы взаимодействия

Источники дохода

Бизнес-модель

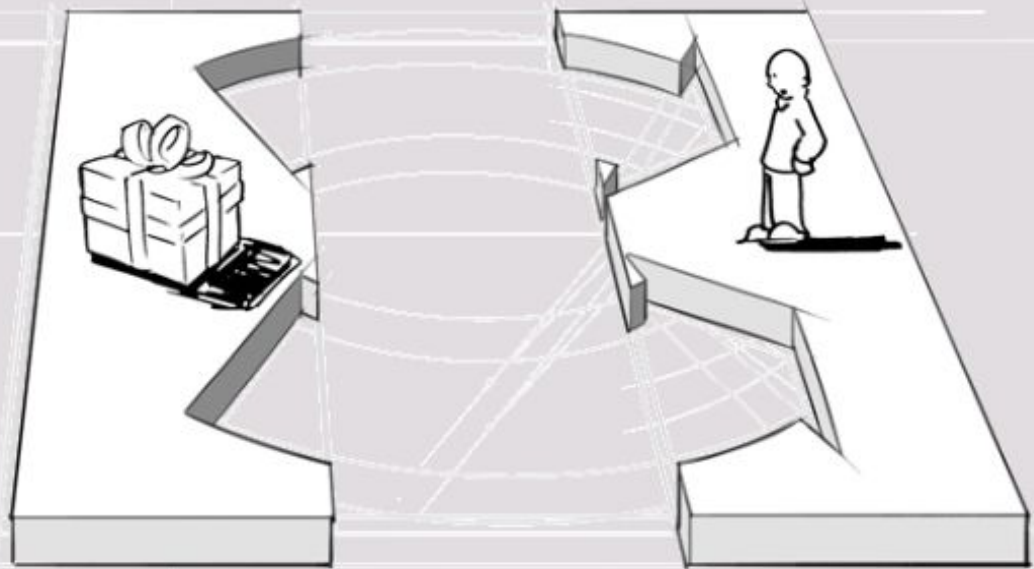


Клиенты (сегменты рынка)



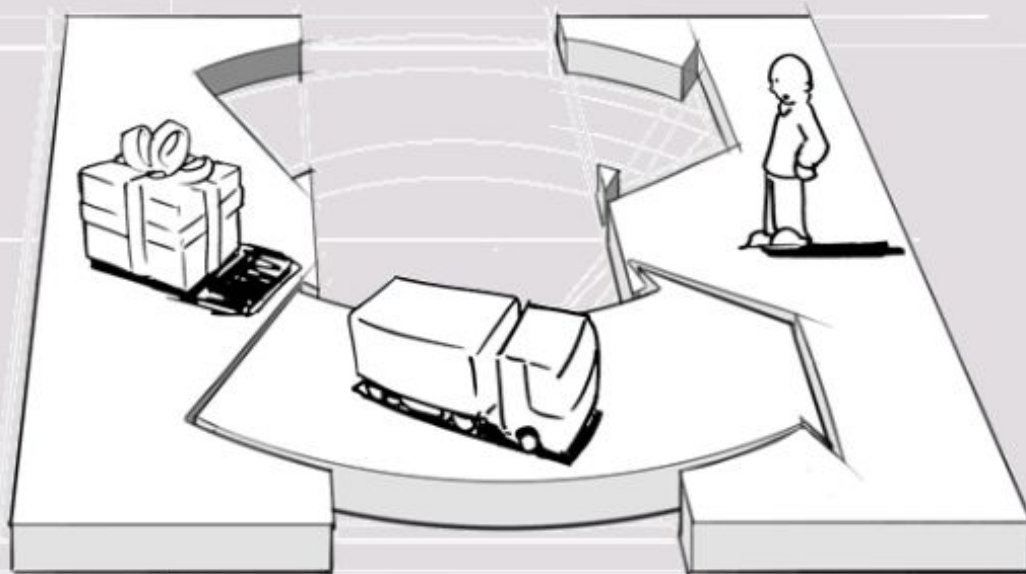
Кто наши покупатели и потребители?
Чего они на самом деле хотят?
(В чем заключается их проблема, которую нужно решить?)

Ценность продукта



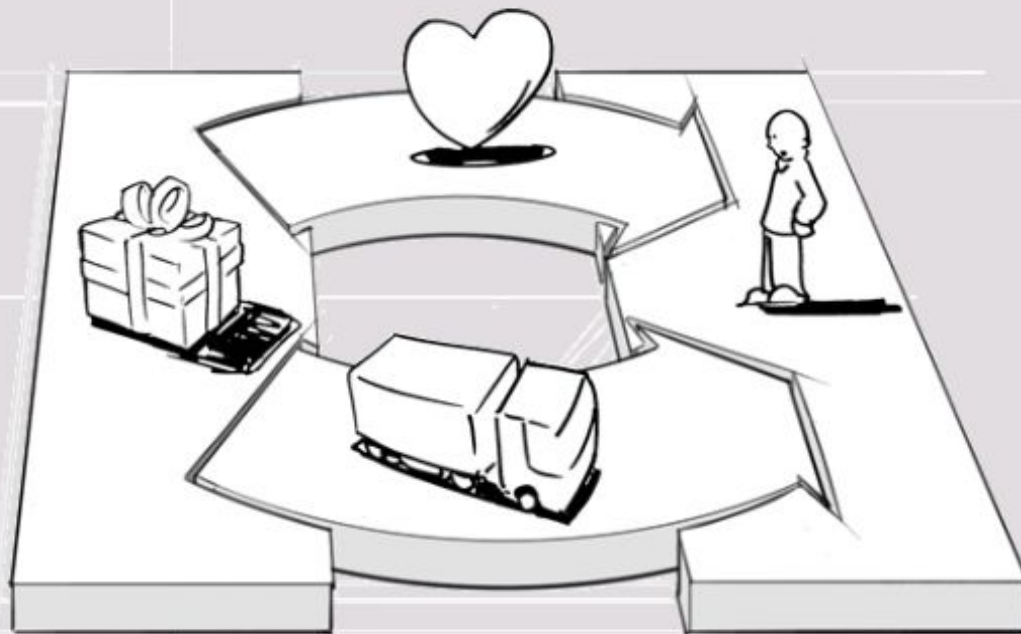
Что мы им хотим предложить?
Как это решает их проблемы?
Это для них важно?

Каналы взаимодействия



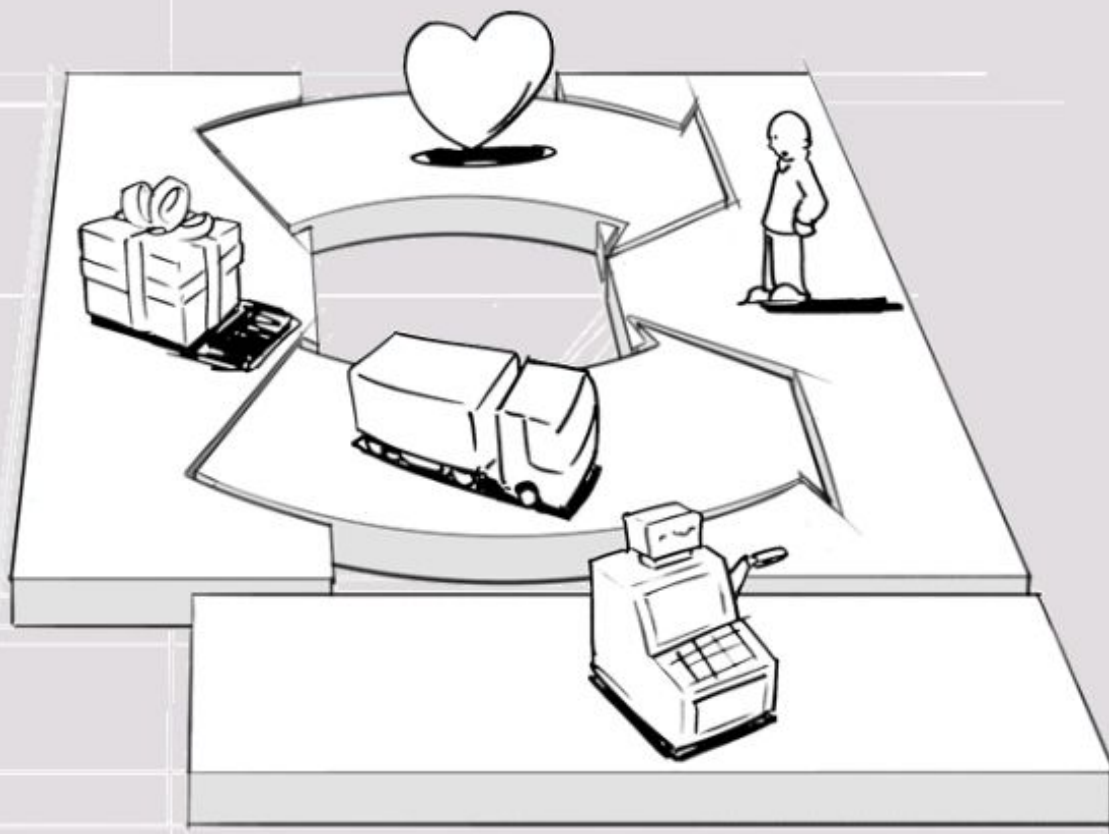
Как мы планируем достичь каждый сегмент?
Какие каналы и точки взаимодействия?

Взаимоотношения с клиентами



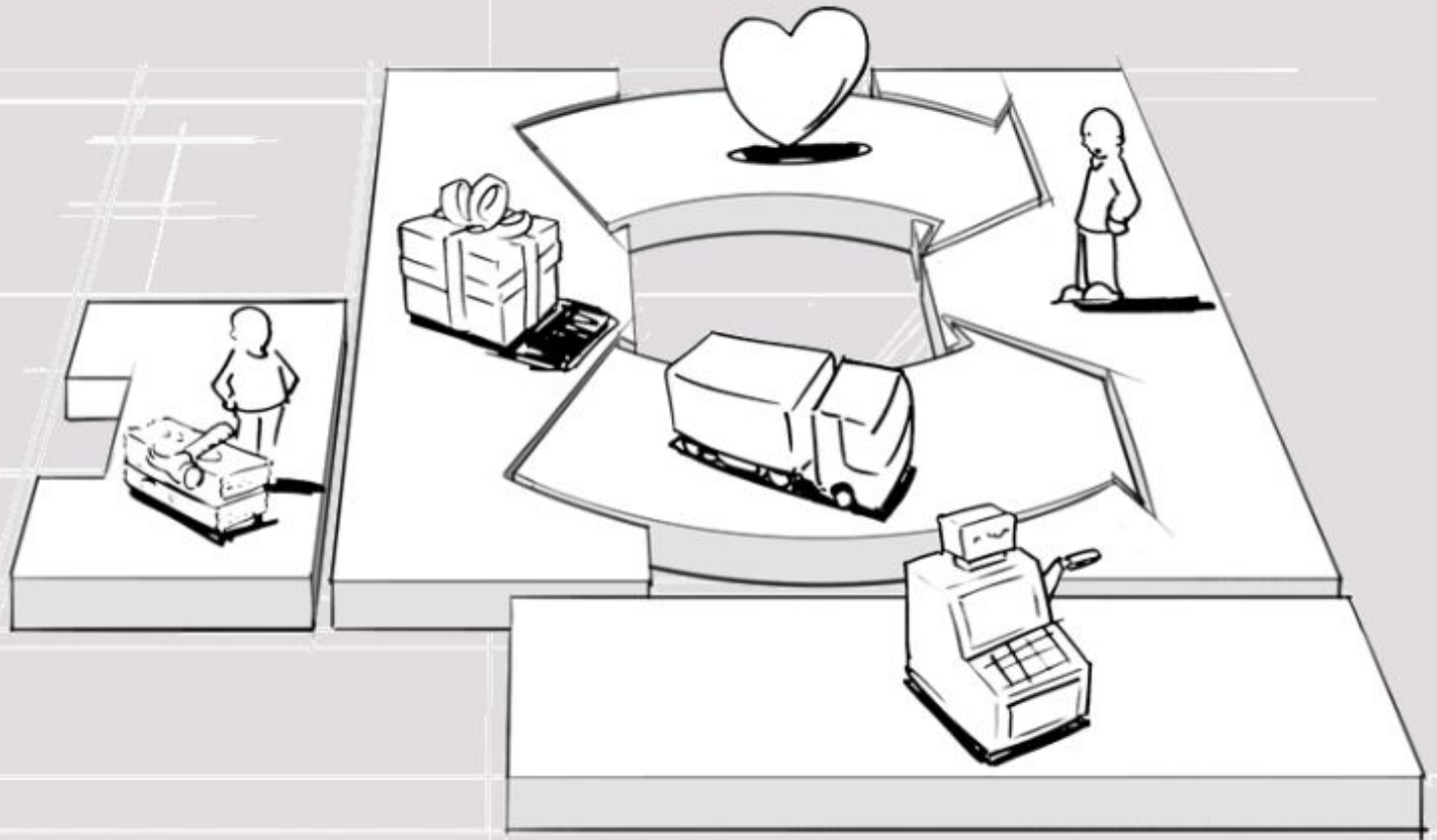
Какие взаимоотношения мы хотим установить с нашими клиентами?
Как мы будем это делать?

Источники дохода



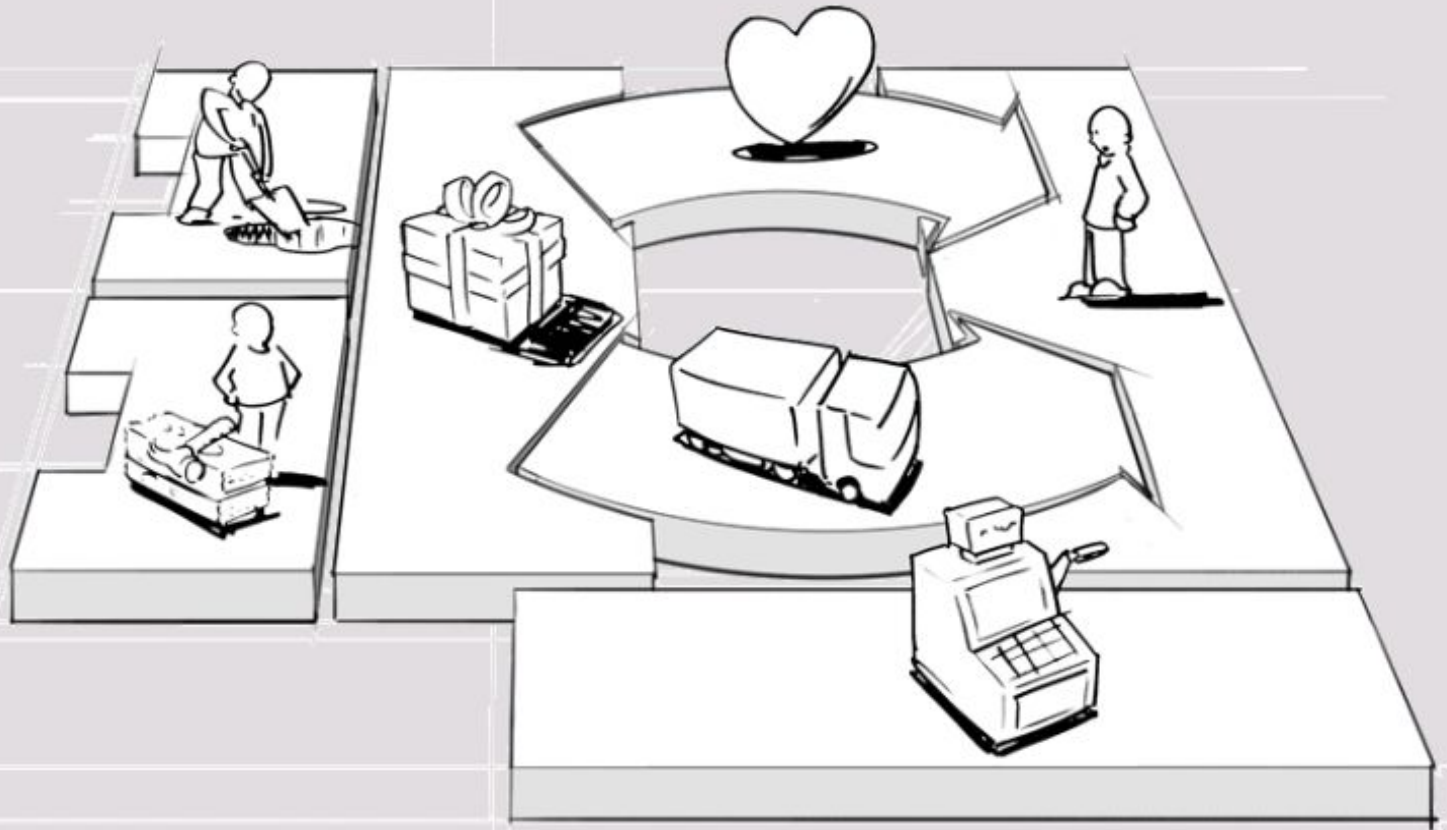
За что клиенты действительно готовы платить?
Каким образом?
Разовые продажи или постоянные платежи?

Ключевые ресурсы



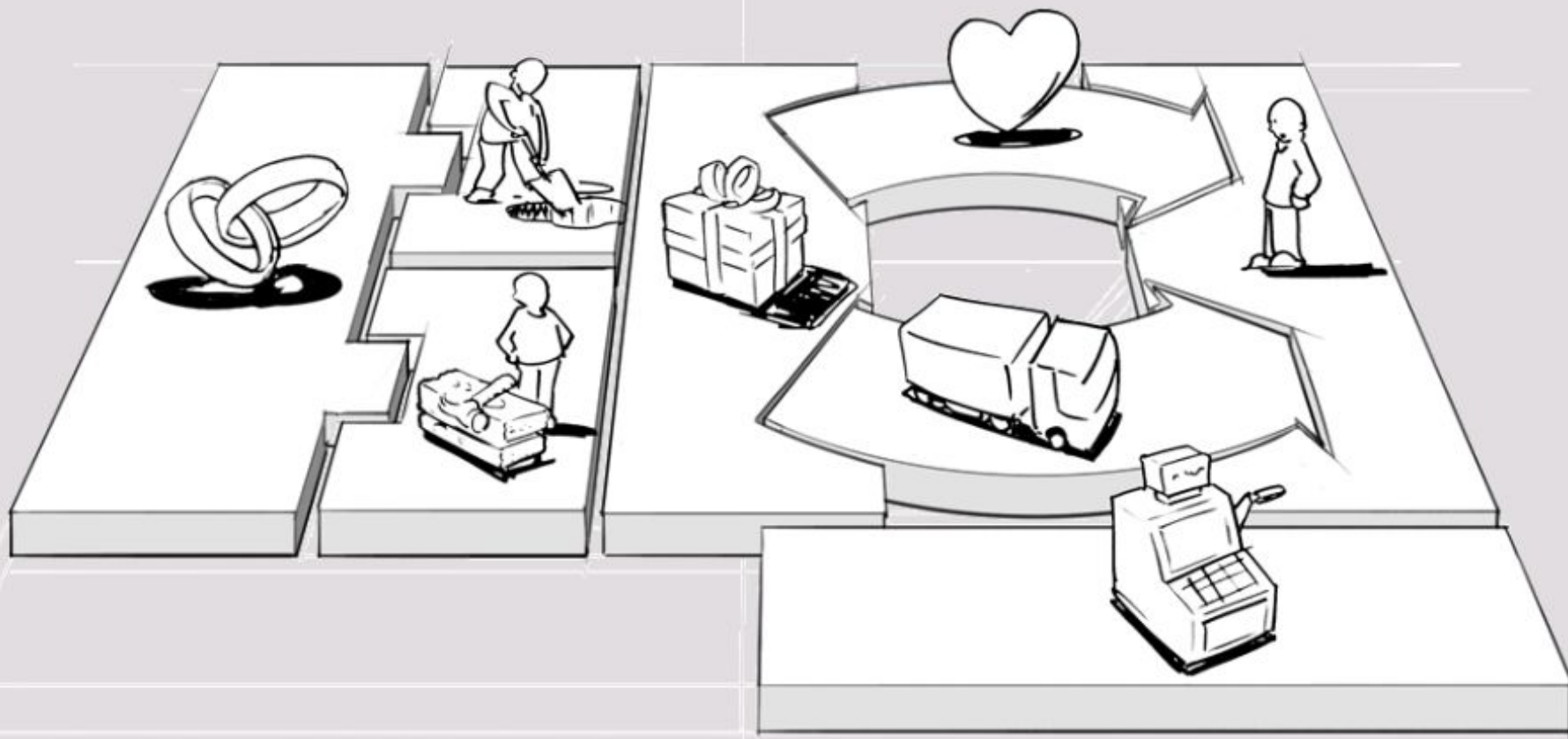
Какие ресурсы являются ключевыми для успеха бизнес-модели?

Ключевые процессы



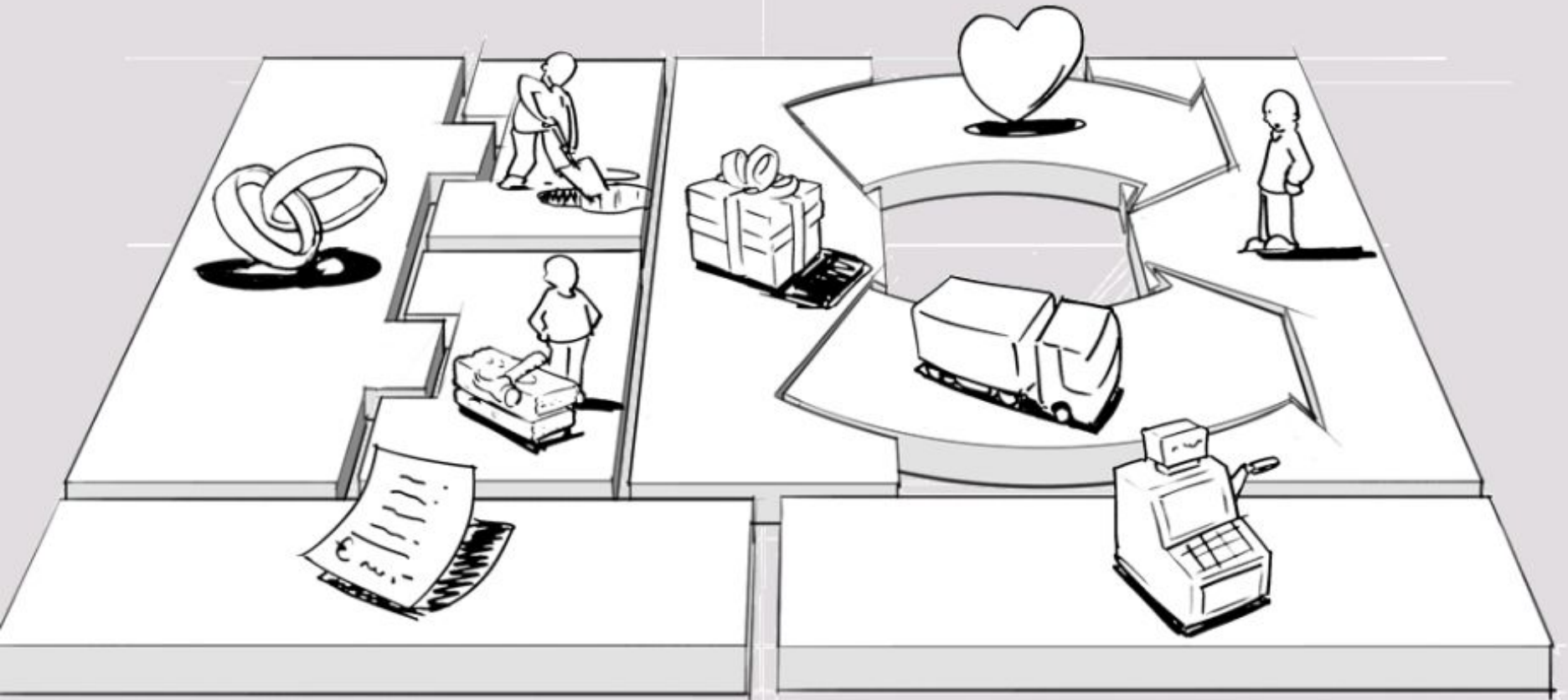
Какие процессы и действия обеспечат нам главные конкурентные преимущества?

Ключевые партнеры



Кто нам нужен в качестве партнера?
К чьей помощи мы будем вынуждены прибегать?

Структура затрат



Какова структура расходов?
На что мы тратим большую часть денег?

Ключевые процессы

Ценность продукта

Взаимоотношения с клиентами

Ключевые партнеры

Клиенты (сегменты рынка)

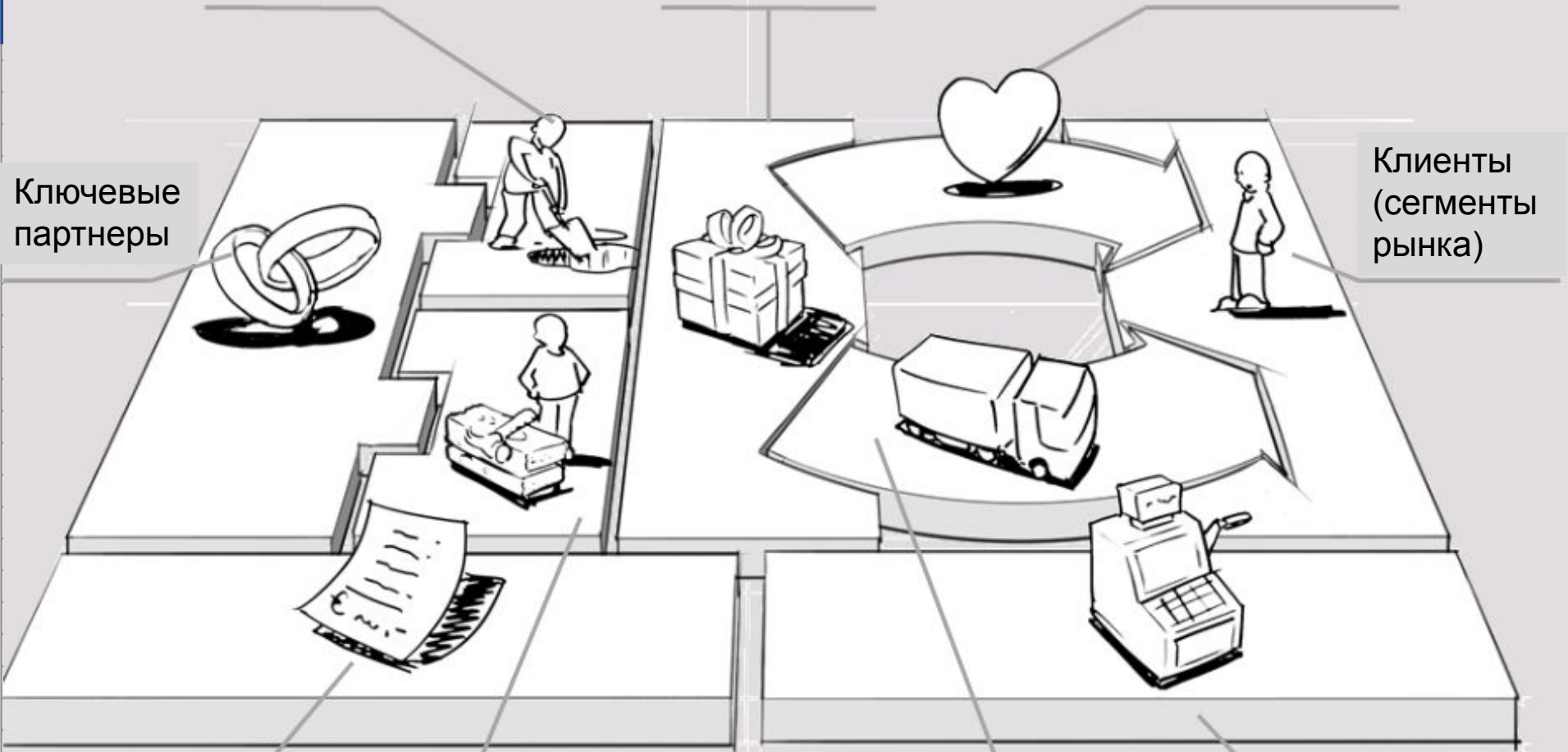
Структура затрат

Ключевые ресурсы

Каналы взаимодействия

Источники дохода

Бизнес-модель



Бизнес-модель

Ключевые партнеры Кто нам нужен в качестве партнера? К чьей помощи мы будем вынуждены прибегать?	Ключевые процессы Какие процессы и действия обеспечат нам главные конкурентные преимущества?	Ценность продукта Что мы им хотим предложить? Как это решает их проблемы? Это для них важно?	Взаимоотношения с клиентами Какие взаимоотношения мы хотим установить с нашими клиентами? Как мы будем это делать?	Клиенты (сегменты рынка) Кто наши покупатели и потребители? Чего они на самом деле хотят? (В чем заключается их проблема, которую нужно решить?)
	Ключевые ресурсы Какие ресурсы являются ключевыми для успеха бизнес-модели?		Каналы взаимодействия Как мы планируем достичь каждый сегмент? Какие каналы и точки взаимодействия?	
Структура затрат Какова структура расходов? На что мы тратим большую часть денег?		Источники дохода За что клиенты действительно готовы платить? Каким образом? Разовые продажи или постоянные платежи?		

Бизнес-план

- Документ, представляющий инвестиционный проект, составленный в общепризнанной международной форме
- Программа осуществления предпринимательской деятельности, описывающая основные аспекты будущего предприятия

Цели бизнес-планирования

- Описание и проработка бизнес-идеи
- Обоснование предлагаемого инвестиционного проекта
- Привлечение внешних инвестиций
- Управление и контроль бизнеса

Основные требования к бизнес-планам

- Достоверность информации
- Доступность информации
- Стиль изложения
- Оформление
- Объективность описания
- Временные рамки

Содержание бизнес-плана

- Резюме
- Описание компании и продуктов
- Анализ рынка
- Маркетинговая стратегия
- Производственный план
- Организационный план
- Финансовый план
- Риски
- Показатели эффективности проекта
- Приложения

Резюме

- Дает представление о содержании бизнес-плана и основных показателях проекта
- Описывает ваше **деловое предложение**
- Содержание резюме зависит от адресата
- Задача: привлечь интерес адресата
- Пишется в последнюю очередь, когда сам бизнес-план уже готов

Описание компании и продуктов

- Организационно-правовая форма, полное наименование и адрес компании
- Учредители и собственники
- Краткая история развития компании
- Текущее финансово-экономическое состояние
- Стратегические цели на период планирования
- Товары и услуги, их основные характеристики

Описание компании и продуктов

Товары и услуги, их основные характеристики

- Что представляет собой товар/услуга
- Предпосылки разработки товара/услуги
- Основные отличия от других продуктов, представленных на рынке
- Преимущества (выгоды) для клиентов от потребления/приобретения ваших товаров/услуг
- Защита прав на товары/услуги (патенты, авторские свидетельства, торговые знаки и пр.)

Анализ рынка

- Анализ отрасли и тенденций на рынке
- Анализ покупателей, сегментация
- Анализ, оценка и выбор целевых сегментов (рынков)
- Анализ конкурентов
- Конкурентные преимущества

Анализ рынка

Анализ отрасли и тенденций на рынке

- Законодательные ограничения и регулирование
- Барьеры входа/выхода
- Конъюнктура рынка
- Недавние изменения
- Прогнозы развития на период планирования
- Влияние макроэкономических факторов
- Сезонные колебания спроса

Анализ рынка

Анализ покупателей, описание целевых сегментов

- Покупатели и конечные потребители
- Частота совершения покупок
- Факторы, влияющие на решение о покупке
- Требования к товарам/услугам (в т.ч. по цене и качеству)
- Удовлетворенность существующими товарами/услугами
- Обоснование выбора целевых сегментов
- Размер целевых сегментов (емкость) в натуральном и денежном выражении

Анализ рынка

Анализ конкурентов

- Конкуренты: существующие (прямые и косвенные) и потенциальные
- Целевые сегменты конкурентов
- Размер бизнеса (объемы продаж)
- Ассортимент
- Ценовая политика
- Каналы распределения
- Продвижение
- Лояльность и удовлетворенность покупателей
- Репутация и опыт работы
- Преимущества и недостатки

Маркетинговая стратегия

- Позиционирование и стратегия проникновения на рынок
- Источники дохода (продукты)
- Система сбыта продукции (каналы распределения)
- Ценообразование
- Продвижение
- Стимулирование продаж и лояльности
- План продаж

Комплекс маркетинга

Маркетинг-микс (4P)

- Product Товарная политика
- Price Ценовая политика
- Place Сбытовая политика
- Promotion Продвижение

Маркетинговая стратегия

Товарная политика

- Основные продукты
- Дополнительный сервис
- Послепродажное обслуживание
- Сопутствующие товары/услуги
- Управление ассортиментом

Маркетинговая стратегия

Ценообразование

- Цена
- Условия оплаты
- Возможные скидки

Маркетинговая стратегия

Системы сбыта

Прямые продажи

- Личные продажи
- Прямые договоры на поставку
- Продажи через СМИ
- Продажа по каталогам
- Интернет-магазин
- Собственные магазины

Многоуровневые продажи

- Торговые сети
- Розничные магазины
- Оптовые посредники
- Дилеры
- Дистрибуторы

Маркетинговая стратегия

Продвижение

- Реклама
- Связи с общественностью (PR)
- Прямой маркетинг
- Выставки и конференции
- Рекомендации («Сарафанное радио»)

Программа продвижения

- Каналы продвижения
- Сроки (график)
- Стоимость

Маркетинговая стратегия

Стимулирование продаж и лояльности

- Подарки
- Скидки
- Распродажи
- Дисконтные карты
- Дополнительный сервис
- Клубные программы

Планирование продаж

Выручка от реализации – поступления от продажи товаров (работ, услуг)

Выручка = Цена × Количество

План продаж по продукту

	Месяц				Всего
	Апрель	Май	Июнь	Июль	
Объем продаж, штук	0	0	1 000	1 300	2 300
Цена реализации, руб.			150	170	
Выручка, руб.	0	0	150 000	221 000	371 000

План продаж по компании

Показатели	Месяц				Всего
	Апрель	Май	Июнь	Июль	
Выручка от Продукта 1, руб.	0	0	150 000	221 000	371 000
Выручка от Продукта 2, руб.	0	0	123 000	102 000	225 000
Выручка от Продукта 3, руб.	0	0	0	347 000	347 000
Общая выручка от реализации, руб.	0	0	273 000	670 000	943 000

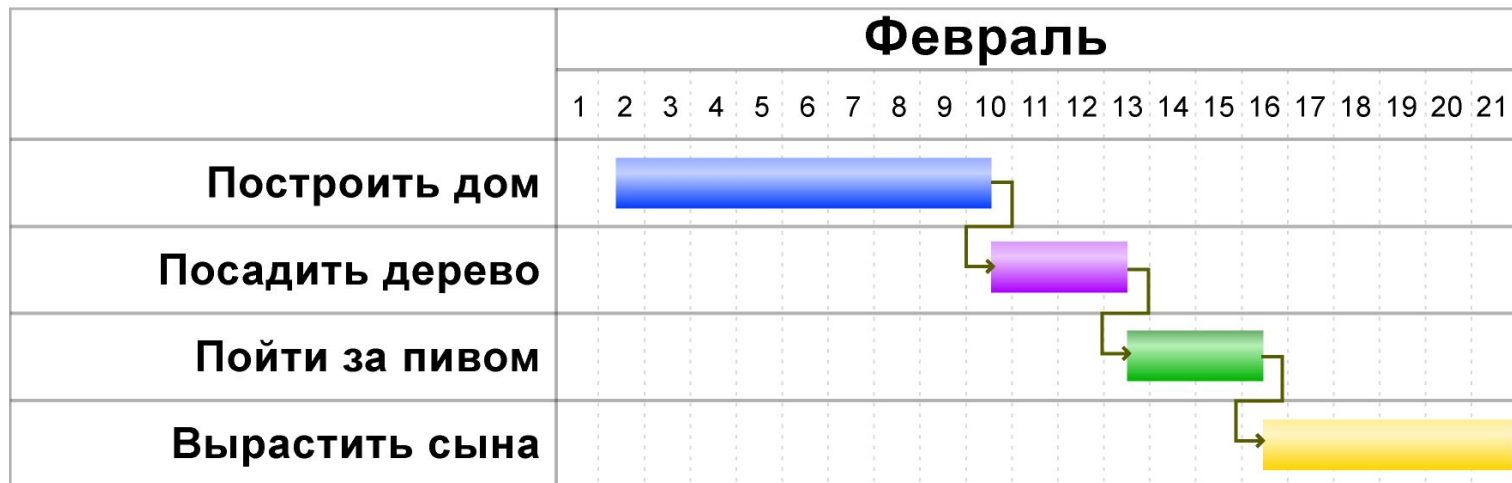
Организационный план

- Календарный план реализации проекта
- Инвестиционные затраты
- Организационная структура
- Команда управленцев и исполнителей

Календарный план

Работы	Начало	Окончание	Необходимые затраты

Диаграмма Ганта



Классификация затрат

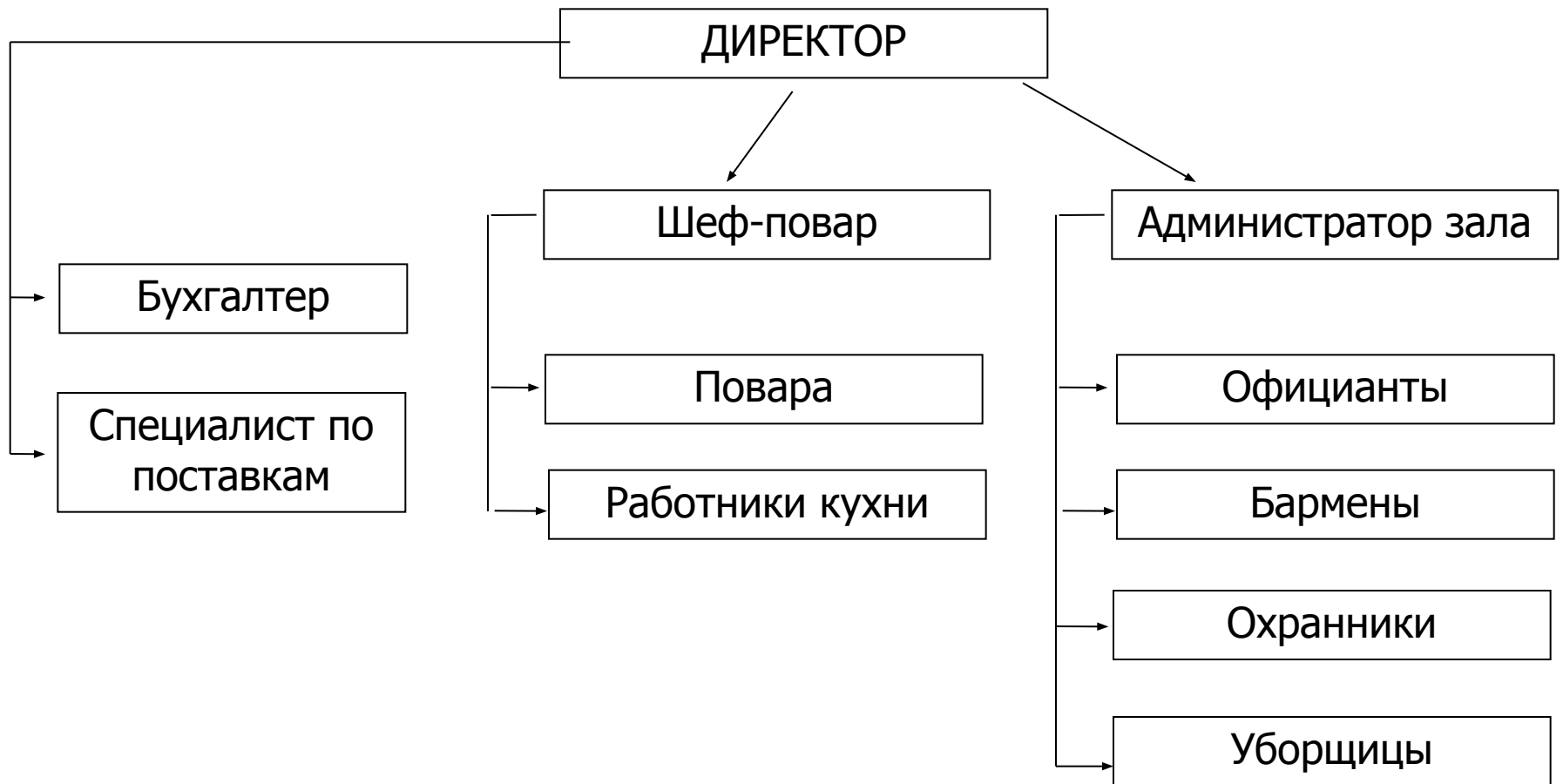
Инвестиционные затраты - единовременные затраты, рассчитанные на долгосрочный эффект.

Текущие (эксплуатационные) затраты - регулярные затраты, необходимые для поддержания работоспособного состояния бизнеса.

План инвестиционных затрат

Вид затрат (инвестиций)	Стоимость	Дата покупки	Срок использования
Ремонт помещения	500 000	Апрель	3 года
Производственное оборудование	473 500	Май	4 года
Мебель	347 000	Май	2 года
Рекламная вывеска	65 000	Июнь	1,5 года

Организационная структура



План по персоналу

Должность	Кол-во	Функции	Заработная плата
Директор	1	Стратегия, маркетинг, управление персоналом	Оклад 20 000 + премия 10% от прибыли
Специалист по поставкам	1	Обеспечение поставок и запасов сырья	Оклад 15 000
Администратор	2	Оперативное управление	Оклад 10 000 + премия 10% от выручки
Официант	6	Обслуживание посетителей	Оклад 6 000 + премия 2% от выручки

Производственный план

- Технология (описание процессов)
- Месторасположение
- Оборудование
- Материалы и сырье. Политика поставок
- Текущие затраты (постоянные и переменные)

Производственный план

Технология

(описание процессов)

Процесс создания продукции

(закупки → производство → хранение)

Процесс работы с покупателями

(привлечение → продажи →
обслуживание)

Вспомогательные процессы

Производственный план

Технология

(описание процессов)

- Производственные, офисные, складские площади
- Технологии и оборудование
- Производственная мощность/часы работы
- Сырье и комплектующие
- Поставщики/контрагенты/посредники/партнеры

Классификация текущих затрат

Постоянные затраты - затраты, сумма которых не зависит от изменения объема производства (продаж).

Например: заработная плата (оклады), арендная плата за помещение.

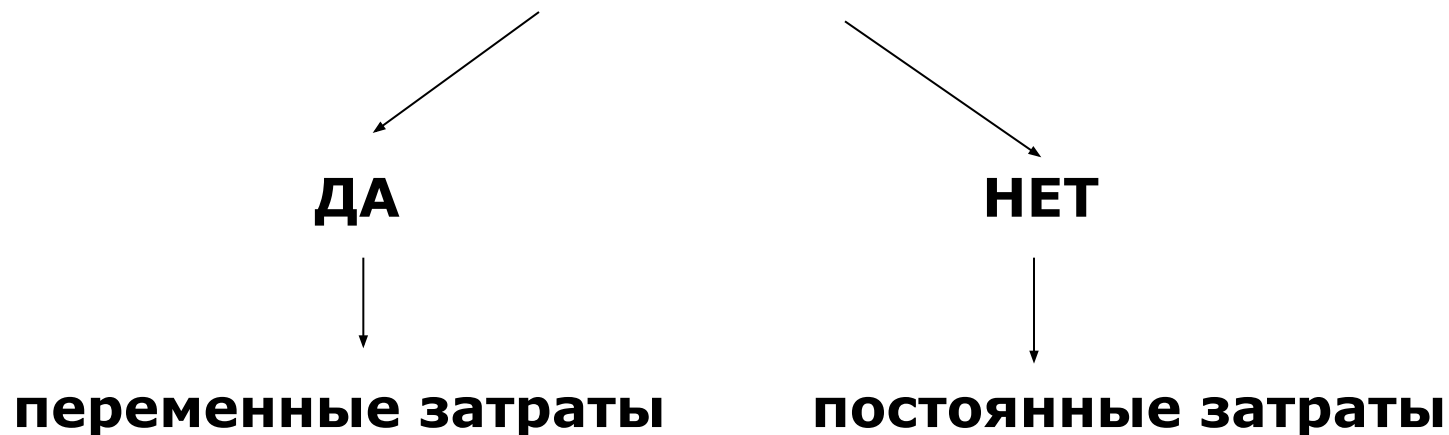
Переменные затраты - затраты, сумма которых зависит и изменяется с изменением объема производства (продаж).

Например: сырье и материалы, используемые для производства, сдельная оплата труда.

Классификация текущих затрат

Чтобы определить какие затраты являются **ПОСТОЯННЫМИ**, а какие **ПЕРЕМЕННЫМИ**, нужно задать себе следующий вопрос:

Изменится ли определенный вид затрат, если выручка увеличится (уменьшится)?



Переменные затраты

Рассчитываются на единицу
продукции

Рассчитываются для каждого вида
продукции отдельно

Постоянные затраты

Рассчитываются за определенный период (как правило, месяц)

Рассчитываются в целом для всего бизнеса

План переменных затрат

Статья затрат	Величина затрат на единицу продукции, руб.
Сырье (продукты)	24 руб.
Полуфабрикаты	16 руб.
Сдельная оплата труда	18 руб.
Итого	58 руб.

План постоянных затрат

Статья затрат	Величина затрат в месяц, руб.
Аренда помещения	60 000
Коммунальные расходы	8 000
Окладная часть зарплаты	234 000
Расходы на обслуживание (салфетки, стирка скатертей, хозтовары и пр.)	20 000
Затраты на рекламу	26 000
Итого	348 000

Планирование общих текущих затрат

Общие текущие затраты за период

=

**Переменные затраты на единицу
продукции × Количество**

+

Постоянные затраты за период

План текущих затрат

Показатели	Месяц				За год
	Апрель	Май	Июнь	Июль	
Переменные затраты по Продукту 1, руб.	0	0	58 000	75 400	
Переменные затраты по Продукту 2, руб.	0	0	42 300	35 080	
Переменные затраты по Продукту 3, руб.	0	0		91 000	
Постоянные затраты, руб.	101 000	101 000	348 000	348 000	
Общие текущие затраты, руб.	101 000	101 000	448 300	549 480	

Финансовый план

- Прогнозы инфляции, изменения курсов валют
- Система налогообложения
- Источники финансирования, их стоимость и условия возврата
- Бюджет доходов и расходов
- Бюджет движения денежных средств

Финансовые результаты

**Прибыль – это результат
хозяйственной деятельности
предприятия**

**Прибыль =
Выручка – Общие затраты**

Бюджет доходов и расходов

№	Наименование	Сумма, руб.
1	Валовая выручка	+
2	Скидки и НДС	-
3	Чистая выручка	1-2
4	Себестоимость реализованной продукции	-
5	Валовая прибыль от продаж	3-4
6	Управленческие и коммерческие расходы	-
7	Амортизация	-
8	Операционная прибыль	5-6-7
9	Разница от внереализационных доходов и расходов	+/-
10	Расходы по оплате процентов за кредиты	-
11	Прибыль до налогов	8+9-10
12	Налоги и обязательные платежи	-
13	Чистая прибыль	11-12

Бюджет движения денежных средств

№	Наименование	Сумма, руб.
1	Баланс наличности (сальдо) на начало периода	
2	Притоки по основной деятельности	+
3	Оттоки по основной деятельности	-
4	Сальдо по основной деятельности	2-3
5	Притоки по инвестиционной деятельности	+
6	Оттоки по инвестиционной деятельности	-
7	Сальдо по инвестиционной деятельности	5-6
8	Притоки по финансовой деятельности	+
9	Оттоки по финансовой деятельности	-
10	Сальдо по финансовой деятельности	8-9
11	Общий денежный поток за период	4+7+10
12	Баланс наличности (сальдо) на конец периода	1+11

Федеральные налоги

НДС
Акцизы
НДФЛ
Налог на прибыль организаций
Налог на добычу полезных ископаемых
Водный налог
Сборы за право пользования объектами животного мира и водными биоресурсами
Гос.пошлина

Региональные налоги

Налог на имущество организаций
Транспортный налог
Налог на игорный бизнес

Местные налоги

Земельный налог
Налог на имущество физических лиц

ИП и ООО могут применять следующие режимы налогообложения:

- Традиционная (она же обычная) система налогообложения (**ОСНО**)
- Упрощенная система налогообложения (**УСНО**)
- Единый налог на вмененный доход (**ЕНВД**)
- Единый сельскохозяйственный налог (**ЕСХН**)

В рамках настоящего семинара рассматриваться не будет земельный, транспортный налог, налог на игорный бизнес и т.п.

Общая система налогообложения

ИП

НДС
НДФЛ
Страховые взносы на ОПС
Взносы на обязательное социальное
страхование
Земельный налог

ООО

НДС
НДФЛ
Страховые взносы на ОПС
Взносы на обязательное социальное
страхование
Налог на прибыль организаций
Налог на имущество организаций
Транспортный налог
Земельный налог

Общая система налогообложения

В полном объеме ведется бухгалтерский учет и уплачиваются все общие налоги

Если вы не занимаетесь только видами деятельности, облагаемыми ЕНВД, не вправе применять УСНО и ЕСХН (либо не подали в срок заявление о переходе на УСНО и ЕСХН), вы обязаны применять общую систему налогообложения.

Бухгалтерский учет при ОСНО ведется с использованием Плана счетов

Упрощенная система налогообложения

Применение УСНО освобождает от уплаты:

ИП

НДС
НДФЛ
Налог на имущество

ООО

НДС
Налог на прибыль
Налог на имущество организаций

С 01.01.2009 года декларация по УСНО сдается только по итогам налогового периода, т.е. года. Обязанность уплачивать налог по итогам отчетных периодов осталась. Срок уплаты - не позднее 25 числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Объекты налогообложения при УСНО

Объект налогообложения	Ставка единого налога
Доходы (выручка)	6%
Доходы, уменьшенные на величину расходов (прибыль)	15%

Объекты налогообложения при УСНО: плюсы и минусы

Доходы (6%)

Плюсы

Просто рассчитать единый налог

Минимум рисков, связанных с неверным учетом расходов

Можно уменьшить единый налог на сумму взносов в ПФР и пособий по временной нетрудоспособности

Минусы

Двойное налогообложение доходов по бартерным сделкам

Невозможно повлиять на сумму налога, увеличивая расходы

Объекты налогообложения при УСНО: плюсы и минусы

**Уплата налога с доходов выгодна,
если:**

у вас маленькая выручка

у вас нет возможности проводить все
расходы официально

вы продаете свою продукцию
физическим лицам за наличные

**Уплата налога с разницы между
доходами и расходами выгодна,
если:**

у вас большой оборот

у вас есть возможность проводить
все расходы официально

Сроки перехода на УСНО

5 дней с момента государственной регистрации

Подача заявления в ИФНС

с 1 октября по 30 ноября

Подача заявление в ИФНС о переходе на УСНО

с 1 октября по 20 декабря

Подача заявления об изменении выбранного объекта налогообложения

до 31 декабря включительно

Отзыв заявления о переходе на УСНО

Не в праве применять УСНО

- Организации, имеющие филиалы и (или) представительства
- Банки, страховщики, НПФ, инвестиционные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг, ломбарды
- Организации и ИП, занимающиеся производством подакцизных товаров, добычей и реализацией полезных ископаемых
- Организации и ИП, занимающиеся игорным бизнесом
- Нотариусы, адвокаты
- Организации, являющиеся участниками соглашений о разделе продукции
- Организации и ИП, перешедшие на ЕСХН
- Организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов
- Организации и ИП, средняя численность работников которых за налоговый период превышает 100 человек
- Организации, у которых остаточная стоимость ОС и НМА, превышает 100 млн. рублей

Потеря права применения УСНО

ст. 346.13 НК

- Если доход превысит установленный лимит в 20 000 000 рублей. Выручка от деятельности, попадающей под ЕНВД, при расчете лимита не учитывается

Но, ограничения по численности работников (до 100 человек) и стоимости ОС и НМА (100 000 000 рублей) определяются исходя из всех осуществляемых видов деятельности (ст.346.12 п.4 НК)

- Если налогоплательщик становится участником договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом , то он теряет право применять УСН 6%, но это не дает ему право автоматического перехода на УСН 15%. Он обязан перейти на ОСНО

УСНО на основе патента

Упрощенная система налогообложения на основе патента применяется в рамках гл. 26.2 «Упрощенная система налогообложения» НК, то есть это разновидность УСН, а не отдельный режим налогообложения.

Согласно пп. 3 п. 2.2 ст. 346.26 НК на уплату ЕНВД не переводятся ИП, перешедшие в соответствии с гл. 26.2 НК на УСН на основе патента.

Иными словами, с 01.01.2010 года у ИП в отношении некоторых видов деятельности появилось право выбирать между системой налогообложения в виде ЕНВД и УСН на основе патента

Условия применения УСН на основе патента:

УСН на основе патента может применяться исключительно ИП.

Согласно п. 2.1 ст. 346.25.1 НК при применении УСН на основе патента ИП вправе привлекать наемных работников, в том числе по договорам гражданско-правового характера, среднесписочная численность которых **не должна превышать за налоговый период пять человек.**

Пунктом 2 ст. 346.25.1 НК применение УСН на основе патента разрешается ИП, осуществляющим **один или несколько из установленных 69 видов предпринимательской деятельности.**

Размер **потенциально возможного к получению годового дохода** по соответствующему виду деятельности устанавливается на каждый календарный год законом субъекта РФ (п. 7.1. ст. 346.25.1 НК).

УСНО на основе патента

Упрощенная система налогообложения на основе патента применяется в рамках гл. 26.2 «Упрощенная система налогообложения» НК, то есть это разновидность УСН, а не отдельный режим налогообложения.

Согласно пп. 3 п. 2.2 ст. 346.26 НК на уплату ЕНВД не переводятся ИП, перешедшие в соответствии с гл. 26.2 НК на УСН на основе патента.

Иными словами, с 01.01.2010 года у ИП в отношении некоторых видов деятельности появилось право выбирать между системой налогообложения в виде ЕНВД и УСН на основе патента

Условия применения УСН на основе патента:

На территории Пермского края возможность применения индивидуальными предпринимателями УСН на основе патента установлена Законом Пермской области от 30.08.2001г. №1685-296 «О налогообложении в Пермском крае»

Законом установлен потенциально возможный к получению доход. Например:

Виды предпринимательской деятельности

Потенциально возможный размер годового дохода, (рублей)

ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий;

225 000

Расчет стоимости патента:

В соответствии с п. п. 6, 7 ст. 346.25.1 НК РФ, годовая стоимость патента определяется исходя из потенциально возможного к получению годового дохода по виду деятельности, устанавливаемого законом соответствующего субъекта РФ на календарный год, и налоговой ставки 6%.

В случае получения индивидуальным предпринимателем патента на более короткий срок (один месяц, два, ... 11 месяцев) **стоимость патента подлежит пересчету в соответствии с продолжительностью того периода, на который выдан патент.**

Формула для расчета:

Стоимость патента на расчетный период = СП(год) / 12 мес. x СДП,

где:

СП(год) - годовая стоимость патента;

СДП - срок действия патента (от 1 до 11 месяцев).

Например, ИП осуществляет на территории г.Перми изготовление и ремонт мебели. С 01.01.2011г. он начал применять патентную УСН по данному виду деятельности.

Ст. 27 Закона Пермской области от 30.08.2001г. № 685-296 для деятельности по изготовлению и ремонту мебели на 2011г. Потенциально возможный годовой доход установлен в размере 225 000 рублей.

Стоимость годового патента для предпринимателя составляет 13 500 руб. (225 000 руб. * 6 процентов).

Если патент приобретен на 3 месяца (с 1 января по 31 марта 2011 года), стоимость патента подлежит уменьшению, в рассматриваемом случае $13500/12\text{мес.} * 3\text{мес.} = 3\ 375$ рублей.

УСН на основе патента освобождает от налогов:

п. 3 ст. 346.11 НК

-на доходы физических лиц

-на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности),

-не признаются плательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ, а также налога на добавленную стоимость, уплачиваемого в соответствии со ст. 174.1 НК – при заключении договоров простого товарищества (договоров о совместной деятельности), договоров доверительного управления имуществом или концессионным соглашением на территории РФ

Приобретение патента:

При осуществлении различных видов деятельности необходимо получить несколько патентов по избранным видам деятельности.

При этом ОКВЭД вида предпринимательской деятельности при регистрации должен быть идентичен виду деятельности, разрешенному для применения УСН на основе патента.

Форма патента утверждена Приказом ФНС России от 31.08.2005 №САЭ-3-22/417@ "Об утверждении форм документов, необходимых для применения упрощенной системы налогообложения на основе патента" – форма № 26.2.П-3

Приобретение патента:

Для получения патента:

1. ИП позднее, чем за месяц до начала применения УСН на основе патента должен **подать в налоговый орган заявление** по форме № 26.2.П-1 утвержденной Приказом ФНС России от 31.08.2005 № САЭ-3-22/417@ "Об утверждении форм документов, необходимых для применения упрощенной системы налогообложения на основе патента".

2. Налоговый орган обязан **в десятидневный срок** выдать ИП патент или уведомить его об отказе в выдаче патента

Утрата права на применение патента:

Согласно п. 2.2 ст. 346.25.1 НК, налогоплательщик считается **утратившим право на применение УСН на основе патента и перешедшим на общий режим налогообложения с начала налогового периода**, на который ему был выдан соответствующий патент:

- если в календарном году, в котором налогоплательщик применяет УСН на основе патента, его доходы превысили размер доходов, установленный статьей 346.13 Налогового кодекса (в соответствии с пп. "а" п. 2 ст. 1 Федерального закона от 19.07.2009 № 204-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" в 2010-2012 годах - **60 млн. руб.**), независимо от количества полученных в указанном году патентов;
- если в течение налогового периода допущено несоответствие требованиям, установленным п.2.1 ст. 346.25.1 НК (**среднесписочная численность наемных работников превысила за налоговый период пять человек**)

Приобретение патента:

Для получения патента:

1. ИП позднее, чем за месяц до начала применения УСН на основе патента должен **подать в налоговый орган заявление** по форме № 26.2.П-1 утвержденной Приказом ФНС России от 31.08.2005 № САЭ-3-22/417@ "Об утверждении форм документов, необходимых для применения упрощенной системы налогообложения на основе патента".

2. Налоговый орган обязан **в десятидневный срок** выдать ИП патент или уведомить его об отказе в выдаче патента

Единый налог на вмененный доход

Специальный налоговый режим в отношении следующих видов деятельности:

- бытовых услуг
- ветеринарных услуг
- услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств
- розничной торговли
- услуг платных автостоянок
- услуг общественного питания
- автотранспортных услуг
- распространения или размещения наружной рекламы

Размер налога фиксирован и не зависит от полученного дохода. Вмененный доход означает, сколько, по мнению законодателя, предприниматель или фирма могут заработать за месяц. Для каждого вида деятельности суммы доходов различны.

Применение ЕНВД освобождает от уплаты

ИП

НДС
НДФЛ
Налог на имущество

ООО

НДС
Налог на прибыль
Налог на имущество организаций

ЕНВД. Расчет платежей

Вмененный доход - потенциально возможный доход налогоплательщика, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке;

Базовая доходность - условная месячная доходность в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя, характеризующего определенный вид предпринимательской деятельности в различных сопоставимых условиях, которая используется для расчета величины вмененного дохода

ЕНВД. Расчет платежей

Корректирующие коэффициенты базовой доходности – коэффициенты, показывающие степень влияния того или иного условия на результат предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом, а именно:

K1 - устанавливаемый на календарный год коэффициент-дефлятор, рассчитываемый как произведение коэффициента, применяемого в предшествующем периоде, и коэффициента, учитывающего изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в РФ в предшествующем календарном году, который определяется и подлежит официальному опубликованию в порядке, установленном Правительством РФ.

ЕНВД. Расчет платежей

K2 - корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности, в том числе ассортимент товаров (работ, услуг), сезонность, режим работы, величину доходов, особенности места ведения предпринимательской деятельности, площадь информационного поля электронных табло, площадь информационного поля наружной рекламы с любым способом нанесения изображения, площадь информационного поля наружной рекламы с автоматической сменой изображения, количество автобусов любых типов, трамваев, троллейбусов, легковых и грузовых автомобилей, прицепов, полуприцепов и прицепов-ропусков, речных судов, используемых для распространения и (или) размещения рекламы, и иные особенности

ЕНВД. Расчет платежей

K2: Решение Пермской городской Думы от 29.11.2005 г. №200 «О системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности»

№	Виды предпринимательской деятельности	I зона	II зона	III зона	IV зона
1.3	Услуги парикмахерских	0,5	0,45	0,35	0,3

ЕНВД. Расчет платежей

Формула расчета ЕНВД за квартал:

(базовая доходность) × (физпоказатель) × K1 × K2 × (3 месяца) × (ставка налога 15%) = ЕНВД за квартал

Единый налог на вмененный доход

Организации и ИП, осуществляющие виды деятельности, облагаемые «вмененкой».

Исключения:

- Не имеют права применять ЕНВД крупнейшие налогоплательщики (ст.83 НК)
- Налогоплательщики, оказывающие услуги общественного питания в учреждениях образования, здравоохранения и соц.обеспечения.

ЕНВД. Постановка на учет

В соответствии с п. 2 ст. 346.28 НК РФ налогоплательщики, осуществляющие виды деятельности, установленные п. 2 ст. 346.26 Кодекса, **обязаны встать на учет** в налоговых органах **в срок не позднее пяти дней** с начала осуществления этой деятельности

Налогоплательщики подают (направляют по почте с уведомлением о вручении) в налоговые органы **заявление о постановке на учет**

Переход на уплату ЕСХН или возврат к общему режиму налогообложения осуществляется организациями и предпринимателями **добровольно**, в порядке гл. 26.1 НК РФ. Применение ЕСХН освобождает от уплаты:

ИП

НДФЛ (в отношении доходов, полученных от осуществления предпринимательской деятельности)

НДС (за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ)

Налогов на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности)

ООО

Налог на прибыль организаций

НДС (за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ)

Налог на имущество организаций

Порядок и условия начала и прекращения применения ЕСХН:

Заявление о переходе на ЕСХН подается **в период с 20 октября по 20 декабря** года, предшествующего году, начиная с которого налогоплательщик переходит на уплату ЕСХН, в налоговый орган по своему местонахождению (форма установлена приказом МНС России от 28.01.2004г. №БГ-3-22/58 «Об утверждении форм документов для применения системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей»).

Вновь созданная организация или вновь зарегистрированный предприниматель вправе подать заявление в пятидневный срок с даты постановки на учет в налоговом органе

Не вправе перейти на уплату ЕСХН:

1. Организации и предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров;
2. Организации и предприниматели, осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса;
3. Казенные, бюджетные и автономные учреждения

Налогоплательщики, уплачивающие ЕСХН, вправе перейти на иной режим налогообложения с начала календарного года, уведомив об этом налоговый орган **не позднее 15 января** года, в котором они предполагают перейти на иной режим налогообложения.

Налогоплательщики, перешедшие с уплаты ЕСХН на иной режим, вправе вновь перейти на уплату ЕСХН не ранее чем через один год после того, как они утратили право на уплату ЕСХН.

Объект налогообложения

Доходы (доходы, определяемые в соответствии со ст. 249 НК РФ + внереализационные доходы, определяемые в соответствии со ст. 250 НК РФ), уменьшенные на величину расходов

Налоговый период

Календарный год
Налог уплачивается не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом
Налоговая декларация предоставления не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом

Налоговая ставка

6%

Отчетный период

Полугодие
Авансовый платеж уплачивается в срок не позднее 25 календарных дней со дня окончания отчетного периода

Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование (ПФР)	Страховые взносы на обязательное социальное страхование по временной нетрудоспособности и в связи с материнством (ФСС)	Страховые взносы на обязательное медицинское страхование (ФОМС)	Страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (ФСС)
<p>Федеральные законы от 24.07.2009 г. №212-ФЗ, от 24.07.2009 г. №213-ФЗ Федеральный закон от 15.12.2001 г. №167-ФЗ Федеральный закон от 01.04.1996 г. №27-ФЗ Федеральный закон от 30.04.2008 г. №56-ФЗ</p>	<p>Федеральный закон от 29.12.2006 г. №255-ФЗ</p>	<p>Федеральный закон от 29.11.2010 г. №326-ФЗ</p>	<p>Федеральный закон от 24.07.1998 г. №125-ФЗ</p>
<p>Выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу ФЛ в рамках трудовых отношений и гражданско-правовых договоров, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг</p>	<p>Лица, работающие по трудовым договорам</p>	<p>Лица, работающие по трудовому договору или гражданско-правовому договору, предметом которого являются выполнение работ, оказание услуг</p>	<p>Физические лица, выполняющие работу на основании трудового договора, заключенного со страхователем</p>

Тарифы страховых взносов во внебюджетные фонды на 2013 год

Категории страхователей	Итого в ПФР	ФОМС	ФСС	Всего
1.Основной тариф - с облагаемых доходов в пределах 568 тыс. рублей	22,0	5,1	2,9	30,0
с облагаемых доходов, превышающих 568 тыс. рублей	10,0	0,0	0,0	10,0
2.С/х товаропроизводители, удовлетворяющие условиям ст. 346.2 НК РФ	16,0	2,3	1,9	20,2
3.Плательщики, применяющие ЕСХН				
7.Организации и ИП - резиденты технико-внедренческой особой экономической зоны	8,0	4,0	2,0	14,0
8.Хозяйственные общества, созданные после 13.08.2009 г. бюджетными научными учреждениями в соответствии с 127-ФЗ от 23.08.1996 г., образовательными учреждениями высшего профессионального образования в соответствии с 125-ФЗ от 22.08.1996 г.				
9.Организации, осуществляющие деятельность в области информационных технологий				

Тарифы страховых взносов во внебюджетные фонды на 2013 год

Категории страхователей	Итого в ПФР	ФОМС	ФСС	Всего
10. Организации, получившие статус участников проекта в соответствии с ФЗ «Об инновационном центре «Сколково»	14,0	0,0	0,0	14,0
11. Плательщики, осуществляющие производство, выпуск в свет (эфир) и (или) издание средств массовой информации (за исключением рекламного или эротического характера)	20,8	3,3	2,9	27,0
13. Плательщики, применяющие УСНО, ОКВЭД которых является производство и предоставление услуг согласно перечню 14. Аптечные организации (в соотв. с Законом от 12.04.2010 г. №61-ФЗ), индивидуальные предприниматели, занимающиеся фармацевтической деятельностью, уплачивающие ЕНВД 15. Некоммерческие организации, применяющие УСНО, осуществляющие деятельность в области социального обслуживания населения, науки, образования, здравоохранения, культуры, искусства, массового спорта	20,0	0,0	0,0	20,0

Страховой год

Индивидуальные предприниматели, главы и члены крестьянских (фермерских) хозяйств, адвокаты и частные нотариусы должны уплачивать страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) **исходя из стоимости страхового года**, которая зависит от минимального размера оплаты труда (МРОТ) на 1 января каждого года, установленного федеральным законодательством на начало года, за который уплачиваются страховые взносы.

Взносы будут равны стоимости страхового года, которая рассчитывается как произведение МРОТ на тариф страховых взносов по соответствующему фонду и на 12 (по количеству календарных месяцев в году).

Уплата страховых взносов осуществляется **не позднее 31 декабря** отдельно в каждый внебюджетный фонд. Взносы в ПФР на накопительную и страховую части уплачиваются разными платежными поручениями – либо единовременно, либо несколькими платежами в течение года.

Предприниматели, которые регистрируются в следующем году или, наоборот, официально прекратят свою деятельность, должны уплатить взносы только за те **месяцы, в которых у них был статус предпринимателя**. Взносы за неполный месяц будут определяться пропорционально количеству календарных дней ведения предпринимательской деятельности.

Интернет-ресурсы

<http://www.r59.nalog.ru/> Управление Федеральной налоговой службы по Пермскому краю

<http://www.oblstat.permregion.ru> Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю (Пермьстат)

http://www.pfrf.ru/ot_perm/ Отделение Пенсионного фонда Российской Федерации по Пермскому краю

www.pofoms.ru Пермский краевой фонд обязательного медицинского Страхования

<http://fss.perm.ru/> Пермское региональное отделение Фонда социального Страхования

<http://59.rosпотребнадзор.ru/> Управление Роспотребнадзора по Пермскому краю

<http://perm.arbitr.ru/> Арбитражный суд Пермского края

<http://17aas.arbitr.ru/> Семнадцатый Арбитражный апелляционный суд

Механизмы поддержки

Финансирование

Образование

Консультации

Информирование

Финансирование

- Самозанятость населения
- Субсидии (муниципальные и региональные)
- Микрозаймы
- Поручительства по кредитам
- Гранты
- Лизинг

Образование

- Специальные и массовые программы ПФРП
- Муниципальные образовательные программы
- Пермский городской бизнес-инкубатор

Консалтинг и информирование

- Путеводитель по кредитам (ПГФ)
- Пермский городской бизнес-инкубатор (бухгалтерский учет и налогообложение)
- g2b.perm.ru
- цпп-пермь.рф

Процесс управления

Связующие процессы



Функции управления



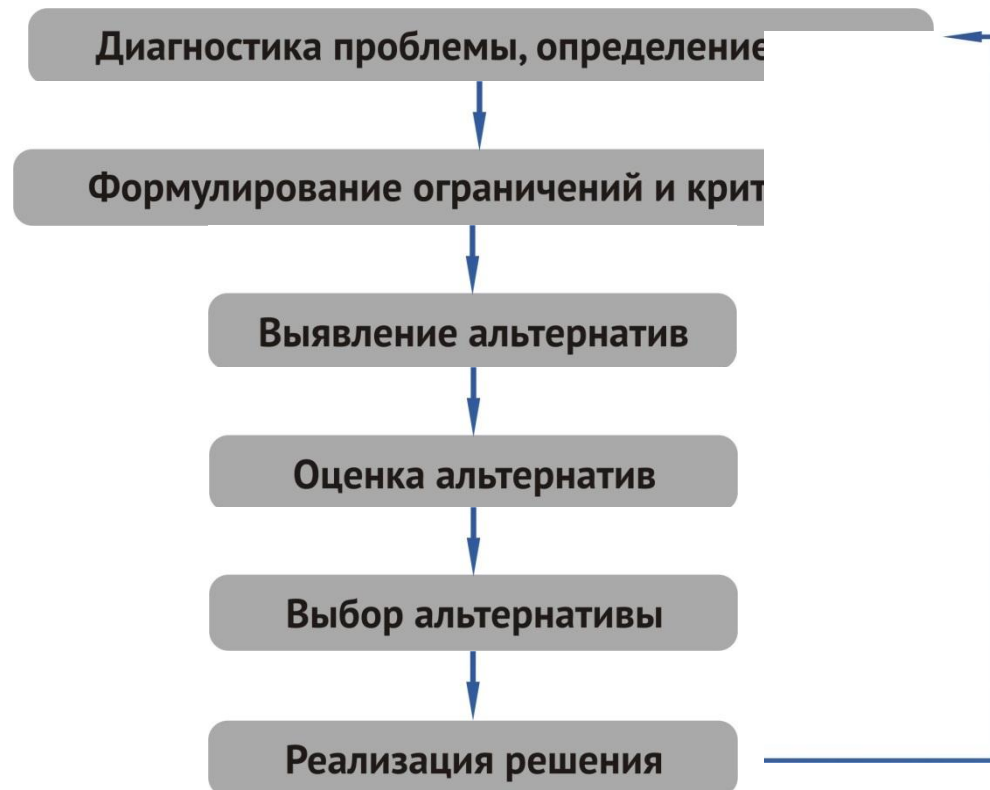
Управленческие решения

Решение — выбор альтернативы.

Управленческое решение — выбор, который должен сделать менеджер для обеспечения движения к поставленной перед организацией цели.

Управленческие решения — основной продукт деятельности менеджера.

Рациональное принятие решений



Рациональное принятие решений

Реактивное
управление

VS

Проактивное
управление

Сбор достоверной
информации

Проблемы

VS

Внешние
обстоятельства

Влияние времени

Лучшее решение — то, которое принято вовремя.

Решения следует принимать и воплощать в жизнь, пока информация и допущения, на которых они основаны, остаются достоверными и полными.