

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КАЛИНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»

Институт отраслевой экономики и управления

**А. В. Томкович**

## **НАЧНИ СВОЙ БИЗНЕС. СТАРТАП**

Учебно-методическое пособие по изучению дисциплины  
для бакалавриата и специалитета

Калининград  
Издательство ФГБОУ ВО «КГТУ»  
2024

УДК 005.642.8 (075)

Рецензент

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов  
ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»  
К. А. Евстафьев

Томкович, А. В.

Начни свой бизнес. Стартап: учеб.-метод. пособие по изучению дисциплины для студентов бакалавриата и специалитета / А. В. Томкович. – Калининград: ФГБОУ ВО «КГТУ», 2024. – 90 с.

В учебно-методическом пособии приведен тематический план по дисциплине и даны методические указания по её самостоятельному изучению, подготовке к практическим занятиям, подготовке и сдаче зачета, выполнению самостоятельной работы. Пособие подготовлено в соответствии с требованиями утвержденных рабочих программ.

Табл. 9, рис. 1, список лит. – 35 наименований

Учебно-методическое пособие рассмотрено и одобрено для опубликования в качестве локального электронного методического материала кафедрой экономики и финансов 26.11.2024 г., протокол № 4

Учебно-методическое пособие по изучению дисциплины рекомендовано к изданию в качестве локального электронного методического материала для использования в учебном процессе методической комиссией ИНОТЭКУ 27.12.2024 г., протокол № 12

УДК 005.642.8 (075)

© Федеральное государственное  
бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Калининградский государственный  
технический университет», 2024 г.  
© Томкович А. В., 2024 г.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 Тематический план по дисциплине и методические указания по её изучению.....	7
Тема 1. Эволюция, виды и функции предпринимательства .....	7
Тема 2. Модели предпринимательства: традиционный бизнес vs стартап-проектов.....	14
Тема 3. Выбор организационно-правовой формы ведения бизнеса .....	19
Тема 4. Выбор системы налогообложения .....	26
Тема 5. Регистрация и получение иных согласований в государственных органах .....	35
Тема 6. Организация финансирования деятельности предприятия Форма проведения занятия – лекция. ....	42
Тема 7. Бизнес-идея и бизнес-планирование.....	49
2 Методические указания для подготовки к практическим занятиям .....	60
Тема 1. Эволюция, виды и функции предпринимательства .....	60
Тема 2. Модели предпринимательства: традиционный бизнес vs стартап-проектов.....	61
Тема 3. Выбор организационно-правовой формы ведения бизнеса .....	62
Тема 4. Выбор системы налогообложения .....	64
Тема 5. Регистрация и получение иных согласований в государственных органах .....	66
Тема 6. Организация финансирования деятельности предприятия .....	67
Тема 7. Бизнес-идея и бизнес-планирование.....	68
3 Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации .....	76
4 Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы по дисциплине.....	79
4.1 Общие рекомендации и сведения .....	79
4.2 Задания для самодиагностики в рамках самостоятельной работы студента .....	79
4.3 Примерный перечень вариантов тестовых заданий.....	80
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	85

## ВВЕДЕНИЕ

Целью данной дисциплины является формирование у будущих специалистов теоретических знаний и практических навыков в области реализации стартапов, организации проектной деятельности.

Планируемые результаты освоения дисциплины «Начни свой бизнес. Стартап» заключаются в том, что студент должен:

### **знать:**

- теорию заинтересованных сторон;
- теорию межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии;
- методы планирования деятельности;
- методы оценки эффективности решения;

### **уметь:**

- планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами;
- использовать техники эффективных коммуникаций;
- представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами
- применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа;
- анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на организацию деятельности;
- выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации;
- проводить анализ предметной области;
- выполнять функциональную декомпозицию работ;
- моделировать объем и границы работ;

### **владеть:**

– методологией построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей, адаптированных к конкретным задачам управления по стартапу.

Настоящее учебно-методическое пособие представляет собой комплекс систематизированных материалов по самостоятельному изучению дисциплины «Начни свой бизнес. Стартап».

Учебно-методическое пособие составлено в соответствии с утвержденной рабочей программой дисциплины «Начни свой бизнес. Стартап».

**Структура** учебно-методического пособия по изучению дисциплины включает четыре раздела.

В первом разделе приводится тематический план, соответствующий содержанию изучаемой дисциплины, даются методические указания по её самостоятельному изучению.

Во втором разделе учебно-методического пособия представлены задания и методические указания для подготовки к практическим занятиям.

В третьем разделе представлены указания по подготовке к промежуточной аттестации.

Четвертый раздел содержит рекомендации по выполнению самостоятельной работы по дисциплине.

В конце учебного пособия указаны рекомендуемые источники по изучению дисциплины.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (зет), т. е. 72 академических часа контактных (лекционных и практических) занятий и самостоятельной учебной работы студента; формы контроля в виде зачета.

Распределение трудоемкости освоения дисциплины по семестрам, видам учебной работы студента, а также формы контроля приведены в таблицах 1, 2.

Текущий контроль осуществляется после рассмотрения на лекциях соответствующих тем в виде

- устных блиц-опросов;
- докладов;

– расчетных заданий/кейсов по отдельным темам дисциплины.

Таблица 1 – Объем (трудоёмкость освоения) в очной форме обучения и структура дисциплины

Номер и наименование темы	Объем учебной работы, ч	
	лекции	ПЗ
Трудоёмкость – 2 ЗЕТ (72 ч)		
Тема 1. Эволюция, виды и функции предпринимательства	2	2
Тема 2. Модели предпринимательства: традиционный бизнес vs стартап-проектов	2	2
Тема 3. Выбор организационно-правовой формы ведения бизнеса	2	2
Тема 4. Выбор системы налогообложения	2	2
Тема 5. Регистрация и получение иных согласований в государственных органах	2	2
Тема 6. Организация финансирования деятельности предприятия	2	2
Тема 7. Бизнес-идея и бизнес-планирование	4	4
Всего	16	16
	32	

Таблица 2 – Объем (трудоёмкость освоения) в очно-заочной форме обучения и структура дисциплины

Номер и наименование темы	Объем учебной работы, ч	
	лекции	ПЗ
Трудоёмкость – 6 ЗЕТ (216 ч)		
Тема 1. Эволюция, виды и функции предпринимательства	0,5	0
Тема 2. Модели предпринимательства: традиционный бизнес vs стартап-проектов	0,5	0,5
Тема 3. Выбор организационно-правовой формы ведения бизнеса	1	1
Тема 4. Выбор системы налогообложения	1	1
Тема 5. Регистрация и получение иных согласований в государственных органах	0,5	0,5
Тема 6. Организация финансирования деятельности предприятия	1	1
Тема 7. Бизнес-идея и бизнес-планирование	1,5	2
Всего	6	6
	12	

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

К зачету допускаются обучающиеся не имеющие неудовлетворительные оценки в ходе проверки знаний на практических занятиях. В случае, если студент получил «неудовлетворительно» в ходе проверки знаний на практических занятиях, он должен повторно сделать тестовые и расчетные задания по данной теме.

# 1 ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПО ДИСЦИПЛИНЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ЕЁ ИЗУЧЕНИЮ

## **Тема 1. Эволюция, виды и функции предпринимательства**

**Форма проведения занятия** – лекция.

**Цель лекционного занятия** – раскрыть сущность предпринимательства, изложить эволюцию в подходах к этому понятию, познакомить основные элементы предпринимательской среды, указать основные функции и принципы предпринимательской деятельности.

### **Результаты освоения материала:**

- знать: теорию заинтересованных сторон; теорию межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии;
- уметь: планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами; использовать техники эффективных коммуникаций.

### **Вопросы для обсуждения:**

**Вопрос 1.** Эволюция в подходах к понятию предпринимательства.

**Вопрос 2.** Виды и элементы предпринимательской деятельности.

**Вопрос 3.** Функции и принципы предпринимательства.

## **Методические указания по изучению темы 1**

### **Вопрос 1.** Эволюция в подходах к понятию предпринимательства

Подходы к определению предпринимательской деятельности многогранны. Изначально термин «предпринимательство» воспринимался как синоним слова «риск», а сам предприниматель ассоциировался с человеком, который берет на себя риск и ответственность при производстве и реализации товаров.

Рассмотрим эволюцию предпринимательской мысли на примере научных идей известных ученых, экономистов, промышленников и политических деятелей XVIII–XX вв. (Ричарда Кантильона, Николаса Бауде, Жан-Батиста

Сэйя, Альфреда Маршала, Йозефа Шумпетера, Давида Макклеланда, Питера Друкера).

Идеи этих людей легли в основу шести современных концепций предпринимательства, каждая из которых представляет самостоятельную школу и дает свою интерпретацию предпринимательского процесса на разных стадиях жизненного цикла компании.

Таблица 3 – Характеристика концепций предпринимательства

<b>Школа</b>	<b>Основная концепция</b>	<b>Поведение и способности предпринимателя</b>	<b>Стадия жизненного цикла предприятия</b>
Школа личных качеств	Предприниматель обладает природной способностью - интуицией, шестым чувством; представляет собой неординарную личность	Интуиция, бодрость, энергичность, упорство	Начало, основание предприятия
Психологическая школа	Предприниматель обладает особой системой ценностей, взглядов и потребностей, которые стимулируют его деятельность; имеет склонность к риску и потребность в достижениях	Способность к риску, потребность в достижениях; система ценностей	Начало, основание предприятия
Классическая школа	Центральная характеристика предпринимательского процесса – инновации, поиск возможностей для бизнеса	Инновационная и созидательная активность	Начало, основание предприятия
Школа менеджмента	Предприниматель – человек, который создает, организует и управляет предприятием. Его можно обучить всем функциям управления	Управление производством, трудовыми, финансовыми ресурсами	Стадия роста и зрелости
Школа лидерства	Предприниматель – лидер, ведущий за собой других, стимулирующий и руководящий деятельностью других, «архитектор человеческих душ»	Мотивация, руководство и лидерство	Стадия роста и зрелости
Школа внутреннего предпринимательства	Предпринимательское мастерство можно использовать в крупных организациях путем создания независимых структурных единиц для расширения рынков сбыта и сферы обслуживания	Восприимчивость к открывающимся возможностям, принятие оптимальных решений	Стадия зрелости

Можно выделить три подхода к пониманию сущности предпринимательства: экономический (предпринимательство – деятельность по созданию экономической прибыли), психологический (предпринимательство – институт развития личностных качеств, необходимых для ведения бизнеса) и социологический (предпринимательство – социально обусловленная деятельность по реализации инноваций).

Попытка эмпирической реализации имеющейся идеи служит отправной точкой начала предпринимательской деятельности. Не может быть благополучного общества при слабом или неразвитом предпринимательстве. В современном мире предпринимательство, общество и власть, при наличии у них своих интересов, являются партнерами, которых объединяет общая цель – дальнейшее улучшение уровня жизни всего населения каждой из стран на основе компромисса интересов этих партнеров.

Согласно ст. 2 Гражданского кодекса РФ «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

## **Вопрос 2.** Виды и элементы предпринимательской деятельности

Виды предпринимательской деятельности:

1. Производственная предпринимательская деятельность – это производство продукции, товаров, услуг, работ, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям. От его развития зависят экономический рост и уровень социального благосостояния общества.

2. Коммерческая предпринимательская деятельность включает в себя следующие товарно-денежные и торгово-обменные операции: внутренние торговые операции (розничная, оптовая, рыночная и биржевая торговля); внешние торговые операции (импортная, экспортная, транзитная торговля);

виртуальные торговые операции (глобальная компьютерная сеть Интернет, веб-торговля).

3. Финансово-кредитная предпринимательская деятельность – деятельность, предметом купли-продажи которой выступают ценные бумаги (акции, облигации и др.), валютные ценности, национальные деньги. Для этого вида предпринимательства требуется специализированная система организаций: коммерческие банки; финансово-кредитные компании; фондовые, валютные биржи; другие специализированные организации.

4. Консалтинговая предпринимательская деятельность может осуществляться в виде консалтинговых проектов (выявление проблем, разработка решений, осуществление решения проекта и др.), а также в форме разовых советов.

5. Информационно-коммуникационная предпринимательская деятельность, или инфобизнес, осуществляется в сфере IT-технологий, Интернета (обработка, использование, накопление и передача информации, которую можно встретить на сайтах, в интернет-магазинах, в блогах, вебинарах, социальных сетях, электронных книгах, играх для мобильных устройств, покупках и платежах с мобильных устройств и т. д.).

К субъектам предпринимательства относятся предприниматели, их наемные работники, партнеры и потребители, с которыми взаимодействует предприниматель, а также государство. Объект предпринимательской активности – это товар, продукт или услуга, т. е. то, что может удовлетворить чью-либо потребность и что предлагается на рынке для приобретения, использования и потребления.

Наемные работники, как реализаторы идей предпринимателя, относятся к группе субъектов предпринимательского процесса. Именно от них зависят эффективность и качество реализации предпринимательской идеи. Они, как правило, возникают на определенном этапе развития бизнеса, когда предприниматель уже не может самостоятельно выполнять все функции на своем предприятии. Сначала они играют роль исполнителей производственных

функций, а затем и менеджмента. Часть планов предпринимателей и работников совпадает (например, чем выше прибыль, тем выше заработная плата), а часть носит противоположный характер (предприниматель в отличие от работника не заинтересован в выплате высокой заработной платы работникам).

Клиенты выполняют важнейшую функцию в бизнесе, являясь потребителями продукции предпринимателей и обеспечивая возврат вложенных ими финансовых средств в виде оплаты за товары или услуги. Таким образом, они играют роль индикаторов предпринимательского процесса, поскольку все, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной оценки потребителей, которая выражается в их готовности приобрести товар. Однако и сам предприниматель может формировать спрос потребителей, создавать новые покупательские потребности.

Предпринимательская деятельность, по существу, отражает противостояние двух субъектов экономических отношений: предпринимателя и потребителя. Это противостояние не носит антагонистического характера. Разрешается противостояние через поиск взаимоприемлемого компромисса, поскольку оба понимают, что ни один из них не может существовать без другого.

Государство осуществляет регламентацию бизнеса и жесткий контроль, получая взамен финансовые ресурсы в виде налогов.

Объект предпринимательской активности – это товар, услуга, работа, т. е. то, что может удовлетворить чью-либо потребность и что предлагается на рынке для приобретения, использования и потребления.

Товар – это продукт труда, созданный товаропроизводителем для обмена, предлагаемый на рынке для удовлетворения потребностей потребителей. Услуга – вид деятельности, в процессе выполнения которых не создается материально-вещественный продукт. Работа – это вид деятельности, в котором само выполнение работы является основным результатом деятельности и

подлежит оплате в зависимости от объема работ и продолжительности их исполнения.

### **Вопрос 3. Функции и принципы предпринимательства**

Функции предпринимательства:

1. **Общеэкономическая.** Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей; осуществляется ее субъектами под воздействием всей системы экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.). Поступательное развитие предпринимательства является одним из определяющих условий экономического роста.

2. **Творческо-поисковая (инновационная).** Связана не только с использованием в процессе предпринимательской деятельности новых идей, но и с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей.

3. **Ресурсная.** Развитие предпринимательства предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов, причем под ресурсами следует понимать все материальные и нематериальные условия и факторы производства. Предприниматель может добиться наивысших успехов, если сумеет генерировать научно-технические идеи, нововведения в той сфере деятельности, в которой он создает собственное дело, будет использовать высококвалифицированную рабочую силу, эффективно потреблять все виды ресурсов. Но погоня за максимальным доходом предпринимателей часто приводит к хищническому использованию ресурсов. В связи с этим важное значение приобретает регулирующая роль государства, устанавливающего формы ответственности предпринимателей за неправильное использование ресурсной функции, которая противоречива и имеет двоякий характер.

4. **Социальная.** Проявляется в возможности каждого индивидуума быть собственником дела, с наибольшей отдачей проявлять свои индивидуальные

таланты и возможности. Эта функция более проявляется в формировании нового слоя людей – людей предприимчивых, тяготеющих к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности. В то же время увеличивается численность наемных работников, которые, в свою очередь, экономически и социально зависят от того, насколько устойчива деятельность предпринимательских фирм.

5. Организаторская. Проявляется в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, его диверсификации, в формировании предпринимательского управления, в создании сложных предпринимательских структур, в изменении стратегии деятельности предпринимательской фирмы и т.д.

6. Политическая. Предпринимательству свойственна и политическая функция, которую осуществляют, как правило, ассоциации (союзы) предпринимателей.

Принципы предпринимательства:

1. Независимость хозяйствующих субъектов, их экономическая самостоятельность. Поведение определяется экономической выгодой и рыночной конъюнктурой. Коммерческая свобода выражается в выборе путей и способов реализации своей продукции, во взаимодействии с поставщиками и покупателями.

2. Личная экономическая заинтересованность, материализуемая в стремлении получить максимальную прибыль.

3. Личная ответственность за результаты деятельности на основе связи между затратами и результатом производства.

4. Новаторство и творческий поиск.

5. Риск в условиях неопределенности.

6. Свободное ценообразование, которое обуславливает рыночную конкуренцию.

## **Методические материалы по теме 1**

При изучении темы 1 студенту следует использовать рекомендуемые ниже источники, материалы, полученные в ходе практического занятия. Рекомендованные материалы размещены в разделе дисциплины в ЭИОС КГТУ.

*Рекомендуемые источники по теме 1: [14, 15, 17, 26].*

## **Тема 2. Модели предпринимательства: традиционный бизнес vs стартап-проектов**

**Форма проведения занятия** – лекция.

**Цель лекционного занятия** – раскрыть особенности традиционной модели организации и ведения бизнеса, определить отличительные особенности инновационной модели предпринимательства, изложить сущность стартапов, описать этапы жизненного цикла стартапов и познакомить с видами стартап-проектов.

### **Результаты освоения материала:**

– знать: теорию заинтересованных сторон; теорию межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии;

– уметь: планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами; использовать техники эффективных коммуникаций; анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на организацию деятельности.

### **Вопросы для обсуждения:**

**Вопрос 1.** Понятие традиционного бизнеса.

**Вопрос 2.** Понятие стартапа.

**Вопрос 3.** Жизненный цикл стартапа.

**Вопрос 4.** Виды стартап-проектов.

## **Методические указания по изучению темы 2**

**Вопрос 1.** Понятие традиционного бизнеса.

Традиционный бизнес – это компания, которая работает по устоявшейся бизнес-модели и ориентирована на стабильный рост и прибыль. Такие компании обычно имеют более низкий уровень риска и работают в условиях предсказуемости. Традиционные бизнесы могут существовать в различных отраслях, от производства и розничной торговли до услуг и финансов. Они часто имеют долгую историю и устоявшиеся процессы, что делает их более устойчивыми к рыночным колебаниям.

Традиционный бизнес ориентирован на устойчивость и стабильность. Классические предприятия стремятся к долгосрочному успеху и стабильной прибыли. Например, производственные компании или розничные магазины часто работают по традиционной бизнес-модели. Устойчивость достигается за счет проверенных методов управления, долгосрочных контрактов и стабильных источников дохода. Такие компании могут не расти быстро, но они обеспечивают стабильность и предсказуемость, что делает их привлекательными для консервативных инвесторов и банков.

Традиционные компании работают в условиях низкого уровня риска. Они обычно имеют проверенные бизнес-модели и стабильные источники дохода. Это делает их менее привлекательными для венчурных капиталистов, но более надежными для банков и других финансовых учреждений. Низкий уровень риска позволяет таким компаниям планировать на долгосрочную перспективу и инвестировать в устойчивое развитие. Например, крупные производственные компании могут инвестировать в модернизацию оборудования и улучшение качества продукции, что обеспечивает им конкурентное преимущество на долгие годы.

Классический бизнес часто придерживается консервативного подхода к управлению и развитию. Он менее склонен к риску и инновациям, предпочитая проверенные методы и стратегии. Консервативный подход может включать в себя строгий контроль затрат, минимизацию рисков и использование проверенных технологий и методов. Это не означает, что такие компании не могут быть

инновационными, но их инновации обычно происходят медленнее и более осторожно.

## **Вопрос 2. Понятие стартапа**

Понятие startup впервые появилось в журнале Forbes в августе 1976 г. для обозначения зарождающихся компаний, которые уже начали работу, но еще не вышли на стабильный доход. Термин вошел в обиход в 1990-х. Сейчас стартапом называют коммерческий проект, который нацелен на быстрый возврат инвестиций и получение прибыли. В основе любого стартапа лежит не имеющая аналогов бизнес-модель – новаторская идея или уникальный способ ее реализации. Важно понимать, что стартапы не просто новые компании, а компании, которые стремятся изменить существующий порядок вещей, предлагая что-то действительно новое и уникальное.

Например, в сфере флористики может быть стартап, который создает платформу для поставщиков и покупателей цветов по всей стране, а может быть малый бизнес – киоск, где продают букеты.

Основные характеристики стартапа:

1) Инновации и технологии. Стартапы часто связаны с новыми технологиями и инновациями. Они стремятся предложить что-то уникальное, что решает существующую проблему или удовлетворяет новую потребность. Инновации могут касаться не только технологий, но и бизнес-моделей, маркетинговых стратегий и даже организационной структуры.

2) Высокий риск и большая награда. Стартапы работают в условиях высокой неопределенности. У них нет гарантии успеха, но если они достигают успеха, то могут получить значительные прибыли. Высокий риск связан с множеством факторов: от технических проблем до рыночных изменений и конкуренции. Однако именно этот риск делает стартапы привлекательными для тех, кто ищет высокую отдачу на свои инвестиции.

3) Быстрый рост и масштабирование. Стартапы стремятся к быстрому росту и масштабированию. Это означает, что они должны быстро адаптиро-

ваться к изменениям на рынке и быть готовыми к экспансии. Быстрый рост требует не только финансовых ресурсов, но и эффективного управления, гибкости и способности быстро принимать решения.

4) Гибкость и адаптивность. Стартапы должны быть гибкими и готовыми к изменениям. Они часто проводят эксперименты и тестируют гипотезы, чтобы найти наиболее эффективную бизнес-модель. Это позволяет им быстро реагировать на изменения в рыночных условиях и потребностях клиентов. Гибкость также означает способность быстро менять направление, если первоначальная идея не работает.

### **Вопрос 3. Жизненный цикл стартапа**

Основными этапами стартапа являются:

1) Pre-seed. Первая стадия разработки, когда у создателей есть четкая идея будущего проекта и гипотеза относительно целевой аудитории, но еще нет плана реализации и источников финансирования.

2) Seed. Для этой стадии характерен тщательный анализ ниши, в которой планируется запуск, и мониторинг конкурентов. Уже на этом этапе формируется коммерческая стратегия для выхода на рынок и привлекаются инвестиции.

3) Прототип. Подготовка образца продукта или минимально жизнеспособного продукта для его оценки и демонстрации, в том числе инвесторам, если требуются дополнительные вложения.

4) Альфа-версия. На следующем этапе стартапа созданный образец тестируют, чтобы выявить и устранить возможные недоработки.

5) Закрытая бета-версия. Презентация готового продукта ограниченной части целевой аудитории для сбора мнений, оценок и другой обратной связи.

6) Открытая бета-версия. Продукт полностью готов и протестирован, его показывают широкой аудитории, а также масштабируют, рекламируют, отстраивают от конкурентов.

### **Вопрос 4. Виды стартап-проектов**

Выделяют пять основных видов стартапов в зависимости от целей или направления деятельности:

1) Стартапы малого бизнеса. Это небольшие компании, которые медленно развиваются и не получают большого финансирования. Владелец такого стартапа проверяет идею на жизнеспособность. Например, новый вид развлечения или аттракцион в парке, необычный вид уличной еды, нестандартный способ доставки продуктов.

2) Покупаемые стартапы. Такие компании созданы вокруг какой-то идеи или технологии. Цель стартапа – развить идею и выгодно продать ее среднему или крупному бизнесу. Например, точка проката нового вида электротранспорта или приложение для поиска выгодных цен на разных маркетплейсах. Такой бизнес редко может самостоятельно конкурировать в своей нише, но он может стать частью более крупной компании.

3) Масштабируемые стартапы. Это компании, которые начинаются с одной или двух точек, но при наличии инвестора могут быстро расширяться. Например, груминг-салон, барбершоп, кальянная. Эти стартапы используют уже проверенные идеи, не экспериментируют и имеют потенциальную базу клиентов.

4) Творческие стартапы. Это вид деятельности, который основан на увлечениях его владельца. Чаще всего такие стартапы не преследуют цель приносить прибыль, а создаются для самореализации, поиска идей и единомышленников. Например, выставка работ уличного художника, галерея скульптур из мусора, концерты групп нового музыкального жанра;

5) Социальные стартапы. Это деятельность в социальной сфере, которая не приносит прибыли. Основная цель таких стартапов – благотворительность, они существуют за счет пожертвований или грантов. Например, служба помощи бездомным животным или служба охраны здоровья, которая раздает марлевые повязки и санитайзеры.

## **Методические материалы по теме 2**

При изучении темы 2 студенту следует использовать рекомендуемые ниже источники, материалы, полученные в ходе практического занятия. Рекомендованные материалы размещены в разделе дисциплины в ЭИОС КГТУ.

*Рекомендуемые источники по теме 2: [14, 16, 16, 17, 23].*

## **Тема 3. Выбор организационно-правовой формы ведения бизнеса**

**Форма проведения занятия** – лекция.

**Цель лекционного занятия** – раскрыть особенности правовых режимов осуществления предпринимательской деятельности, определить предпосылки выбора конкретной организационно-правовой формы ведения бизнеса, выделить преимущества и недостатки основных организационных форм.

### **Результаты освоения материала:**

– знать: теорию заинтересованных сторон; теорию межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии; методы планирования деятельности;

– уметь: анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на организацию деятельности.

### **Вопросы для обсуждения:**

**Вопрос 1.** Сущность организационно-правовой формы ведения бизнеса

**Вопрос 2.** Классификационные признаки юридических лиц

**Вопрос 3.** Самозанятость

**Вопрос 4.** Индивидуальный предприниматель

**Вопрос 5.** Общество с ограниченной ответственностью

**Вопрос 6.** Акционерное общество

## **Методические указания по изучению темы 3**

**Вопрос 1.** Сущность организационно-правовой формы ведения бизнеса

Один из важнейших вопросов для начинающего предпринимателя – выбор организационно-правовой формы (ОПФ) своего бизнеса. От него зависит множество аспектов дальнейшей деятельности.

ОПФ бизнеса определяет юридический статус предпринимателя. Она показывает, как компания распоряжается своим имуществом и отвечает за свои действия в рамках бизнес-деятельности, а также устанавливает правила работы с налоговой инспекцией, уровень ответственности и методы управления бизнесом. Множество аспектов бизнеса зависят от ОПФ. Она определяет налоговые обязательства, уровень ответственности, возможность привлекать инвестиции и партнёров, устанавливает правила управления внутри компании. Правильный выбор ОПФ помогает компании расти и избегать юридических сложностей.

Одним из важнейших моментов, на который влияет выбор ОПФ, является налоговая система. Например, индивидуальные предприниматели и общества с ограниченной ответственностью позволяют использовать упрощённую систему налогообложения, что снижает налоговую нагрузку. Уровень личной ответственности также зависит от выбранной модели ведения бизнеса. В определённых ситуациях владельцы рискуют только своими вложениями в компанию, тогда как в других случаях они могут потерять личное имущество. От ОПФ может зависеть и возможность привлечения инвесторов. В отдельных случаях форма организации может быть более привлекательна для внешних инвестиций.

ОПФ, которые может использовать бизнес, указаны в Гражданском кодексе РФ.

В РФ также действует общероссийский классификатор организационно-правовых форм (ОКОПФ). К хозяйствующим субъектам в ОКОПФ относятся любые юридические лица, а также организации, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и индивидуальные предприниматели. Код ОКОПФ присваивается при регистрации всем хозяйствующим субъектам, независимо от сферы деятельности, размера и местоположения. Код

ОКОПФ не уникален, организации, ведущие деятельность в одной ОПФ имеют одинаковые коды.

## **Вопрос 2.** Классификационные признаки юридических лиц

В результате множества законов и подзаконных актов в правовом поле сложилось огромное количество видов юридических лиц.

Классификация юридических лиц проводится по различным основаниям:

✓ По целям деятельности (выделяют коммерческие и некоммерческие юридические лица). Для коммерческих организаций основной целью является получение прибыли с ее последующим распределением между участниками. Некоммерческие организации создаются ради других целей и не преследуют получение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. А если прибыль и возникает, то она не распределяется между учредителями, а тратится на уставные цели (социальные, культурные, образовательные, духовные, благотворительные). Некоммерческие организации имеют право заниматься предпринимательской деятельностью только, если данная деятельность направлена на достижение целей организации.

✓ По признаку форм собственности выделяют предприятия: частные, основанные на собственности граждан; государственные, учреждаемые органами государственной власти; муниципальные, учреждаемые местными органами власти.

✓ По признаку количества собственников различаются предприятия: индивидуальной собственности, где собственность принадлежит одному физическому лицу; коллективной собственности, при которой она принадлежит одновременно нескольким субъектам (с определенной долей каждого из них – долевая собственность или без определения долей – совместная собственность). Владение, пользование и распоряжение имуществом, находящимся в коллективной собственности, осуществляется по соглашению всех собственников.

✓ В зависимости от объема прав учредителей выделяют корпоративные и унитарные юридические лица. Компании, где учредители прямо участвуют в деятельности и организуют высший орган, являются корпоративными

юридическими лицами (корпорациями). Это хозяйственные товарищества и общества, КФХ, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные движения, ассоциации (союзы), нотариальные палаты. В унитарных юрлицах их учредители не становятся их членами. То есть для них не предусмотрена, например, возможность получать дивиденды или одобрять крупные сделки компании. Это государственные и муниципальные унитарные предприятия, общественно-полезные фонды, учреждения, автономные НКО, религиозные организации, госкорпорации, публично-правовые компании. Наиболее распространенный вид унитарных предприятий – государственные и муниципальные унитарные предприятия – ГУПы и МУПы. Их создает государство или муниципальные власти. Причем государство (муниципалитеты) является и собственником имущества таких организаций. Предприятие только пользуется этими активами для своей деятельности. А на определенные сделки с имуществом предприятие должно получать согласие собственника. И часть прибыли предприятие обязано перечислять в бюджет.

В случае если цель деятельности организации – получение прибыли, а учредителей насчитывается не более 50 человек, среди которых нет государственных или муниципальных предприятий, то выбор формы ведения бизнеса можно сделать из следующих вариантов: самозанятость, индивидуальный предприниматель (ИП), общество с ограниченной ответственностью (ООО), акционерное общество (АО). Сведения об ОПФ указывают либо в Едином государственном реестре юридических лиц – ЕГРЮЛ, либо в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей – ЕГРИП. ОПФ самозанятых также можно проверить в соответствующем реестре.

### **Вопрос 3. Самозанятость**

Является относительно новой формой ведения бизнеса. По сути, это специальный налоговый режим. Самозанятым может стать любое физическое лицо.

Самозанятые лица вправе оказывать услуги или продавать товар, который сделали самостоятельно. Но специфика деятельности заключается в том, что не могут нанимать сотрудников и заключать трудовые договоры, а также имеются ограничения по выручке.

Таблица 4 – Особенности режима самозанятого

Преимущества	Недостатки
Доступна регистрация онлайн. Например, через приложение «Мой налог». Потребуется скан паспорта и ИНН. Отсутствует госпошлина за данный процесс	Самозанятый не может нанимать работников и заключать трудовые договоры. Доступна только гражданско-правовая форма взаимоотношений
Нет фиксированных страховых взносов, как у ИП	Максимально возможный доход – 2,4 млн рублей в год
Налоговая ставка низкая: 4 % с доходов при работе с физическими лицами и 6 % при работе с организациями и ИП	Самозанятый не может заниматься перепродажей, продажей подакцизных и маркированных товаров, заключать агентские договоры, заниматься добычей полезных ископаемых и т. д.
Отсутствует отчетность	Нет возможности выбора системы налогообложения
Не требуются онлайн-кассы. Самозанятые формируют чеки, которые можно передавать клиентам, в приложении	
Такие работники не отвечают своим имуществом по обязательствам. Оплата услуг или товаров поступает по факту их оказания или продажи	

В случае, если самозанятый решит расширить бизнес, пригласить помощника или зарабатывать больше установленного лимита на год, необходимо перейти на другую форму ведения бизнеса.

#### **Вопрос 4. Индивидуальный предприниматель**

Ключевая особенность данной формы ведения бизнеса состоит в том, что ИП – это физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке. Оно осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Индивидуальный предприниматель имеет право нанимать персонал, выступать в качестве заказчика и подрядчика. Существует ряд ограничений по видам разрешенной деятельности.

Таблица 5 – Особенности ведения бизнеса ИП

Преимущества	Недостатки
Простой процесс регистрации ИП (паспорт и ИНН)	Для ИП не доступны виды деятельности, требующие лицензирования. Например, торговля алкогольной продукцией, лекарственными препаратами, частная охранная деятельность и т. п.
Регистрация бюджетная по стоимости	По своим обязательствам ИП отвечает личным имуществом (недвижимость, транспортные средства и даже предметы мебели и пр.), а также несет административную и уголовную ответственность
У ИП нет директора. Он сам руководит процессом предпринимательской деятельности и распоряжается выручкой	Ограниченные перспективы роста бизнеса
Эта форма бизнеса освобождает от бухучета, снижает налоговую и отчетную нагрузку. Для него доступны специальные режимы налогообложения, в том числе упрощенный	ИП нельзя продать.
У ИП проще доступ к заработанным деньгам. С дохода надо заплатить налоги и взносы. Дальше деньгами можно распоряжаться по собственному усмотрению	
Значительно ниже штрафы	
Процесс закрытия ИП и прекращения осуществления предпринимательской деятельности является простым	

### Вопрос 5. Общество с ограниченной ответственностью

Это одна из основных организационно-правовых форм ведения бизнеса. Для того чтобы зарегистрировать ООО, необходим минимальный уставной капитал (не менее 10 000 рублей). Образуется ООО учредителями, которые вкладывают деньги или имущество в качестве уставного капитала. Они принимают личное участие в деятельности предприятия.

Таблица 6 – Особенности ведения бизнеса ООО

Преимущества	Недостатки
ООО не ограничены в видах предпринимательской деятельности	Регистрация сложнее, чем у других форм ведения бизнеса. Требуется собрать пакет документов и оплатить госпошлину
Доступны несколько систем налогообложения, в том числе специальные	Уставной капитал ограничен минимальной суммой 10 000 руб.
Учредители несут ответственность по обязательствам только в рамках своей доли в уставном капитале общества	Высокие денежные взыскания за уголовные и административные нарушения
Большие перспективы для роста организации	Обязательное условие – наличие расчетного счета и онлайн-кассы
ООО или его долю можно продать и купить	Необходимость ведения отчетной документации для контролирующих органов (бухгалтерская, налоговая, по сотрудникам и т. д.)
Возможность привлекать инвестиции	Есть определенные трудности с тем, чтобы рас-

<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
	поряжаться прибылью в личных целях, так как дивиденды и заработная плата облагаются налогами
	Субсидиарная ответственность участников ООО. Участники ООО не отвечают по его долгам и несут риск убытков в пределах стоимости своих долей в уставном капитале

Общество с ограниченной ответственностью является подходящей формой ведения бизнеса при наличии партнеров и расчете на перспективы роста предприятия.

### **Вопрос 6. Акционерное общество**

Акционерные общества делятся на публичные (ПАО) и непубличные (НАО), раньше их еще называли открытые и закрытые. По общим положениям правового статуса АО близко к ООО в части владения имуществом, самостоятельности в гражданско-правовых отношениях, участия в суде, возможности быть акционерами как физическим, так и юридическим лицам. Отличия в том, что число учредителей АО, как публичных, так и непубличных, не ограничено.

Процедура создания АО сложнее. Главным характерным отличием АО от других юридических лиц, в том числе от ООО, является необходимость регистрировать выпуск акций и публиковать свою отчетность в открытых источниках.

Далее деятельность предприятия регулируют нормы, относящиеся к рынку ценных бумаг.

Таблица 7 – Особенности ведения бизнеса АО

<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
Отсутствуют ограничения по видам деятельности	В организации жесткое регулирование большей части деятельности
Ответственность учредителей по долгам предприятия определяется в соответствии с долями в капитале	Функционирование АО контролируется Центральным банком РФ. При нарушениях, в том числе мелких, на предприятие накладываются значительные штрафы
Акции НАО проще продать, чем переоформить долю в ООО. Это дает возможность быстрого оформления, так как нет необходимости менять пакет учредительной документации. Бизнес в достаточной мере конфиденциальный. Сделка купли-продажи происходит в простой письмен-	В рамках АО может возникнуть так называемое прикрытие владения, так как в открытых источниках отсутствуют сведения о текущем составе акционеров. Наследники акций не обладают информацией об имеющихся рисках

Преимущества	Недостатки
ной форме. Общество самостоятельно вносит изменения в реестр акционеров	

Акционерные общества нужны, чтобы с помощью акций привлекать деньги. Эта форма собственности предназначена для среднего и крупного бизнеса. Преимущество такого общества перед ООО – меньше ответственности каждого участника, если возникнут долги, а еще в любой момент можно сменить собственников без изменения документов.

Основная проблема акционерных обществ, как и ООО – нет «живых» денег. ИП может делать с прибылью что угодно. Деньги же ООО и АО не принадлежат учредителям, они могут получать только зарплату или дивиденды. Вторая проблема, как и в ООО – бюрократия и регламенты.

### **Методические материалы по теме 3**

При изучении темы 2 студенту следует использовать рекомендуемые ниже источники, материалы, полученные в ходе практического занятия. Рекомендованные материалы размещены в разделе дисциплины в ЭИОС КГТУ.

*Рекомендуемые источники по теме 3: [3, 4 ,5 , 7, 16].*

### **Тема 4. Выбор системы налогообложения**

**Форма проведения занятия** – лекция.

Цель лекционного занятия – раскрыть роль налогов в предпринимательской деятельности, изложить принципы налогообложения и сборов в России; порядок исчисления и уплаты налогов и сборов организациями и физическими лицами, познакомить с основными направлениями налоговой политики государства.

#### **Результаты освоения материала:**

– *знать*: методы планирования деятельности; методы оценки эффективности решения.

– *уметь*: анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на организацию деятельности; проводить анализ предметной области.

**Вопросы для обсуждения:**

**Вопрос 1.** Режимы налогообложения, действующие в РФ.

**Вопрос 2.** Общая система налогообложения.

**Вопрос 3.** Упрощенная система налогообложения.

**Вопрос 4.** Единые взносы.

**Методические указания по изучению темы 4**

**Вопрос 1.** Режимы налогообложения, действующие в РФ.

Система налогообложения в Российской Федерации регулируется Налоговым кодексом РФ, принятыми в соответствии с ним федеральными законами и законодательными актами субъектов РФ. Свод этих законодательных актов государства определяет процедуру установления и взимания налогов и сборов, виды, величину и ставки налоговых платежей, а также порядок их уплаты различными субъектами.

Причем система налогообложения в целом – система подвижная: объекты налогообложения и размеры налогов изменяются постоянно в зависимости от текущих приоритетов и потребностей государства.

Бизнесу нужно выбрать налоговый режим в течение 30 дней со дня открытия. Если этого не сделать, то он автоматически попадает на общую систему налогообложения (ОСНО).

На ОСНО платят больше налогов, в связи с этим учёт и отчётность гораздо сложнее и объёмнее, чем на других режимах. Это самый существенный минус общей системы.

Помимо общей системы налогообложения на территории РФ возможно применение специальных налоговых режимов, позволяющих снизить налоговую нагрузку, но имеющих ограничения по видам деятельности, количеству наемных работников, размерам доходов:

- ✓ упрощенная система налогообложения (УСН) – самый популярный налоговый режим среди малых и средних предпринимателей;
- ✓ автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН) – новая система налогообложения для малого бизнеса, которая существенно сокращает предоставление отчетности;
- ✓ патентная система налогообложения (ПСН) – доступна только для ИП и распространяются на некоторые виды деятельности;
- ✓ единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) – подходит предприятиям, получающим около 70 % прибыли от занятий растениеводством, животноводством или рыболовством;
- ✓ налог на профессиональный доход (НПД) – подходит гражданам, которые продают свои услуги и работают на себя без сотрудников в штате.

## **Вопрос 2. Общая система налогообложения**

Работать на общем режиме может любой предприниматель или организация, и для этого не нужно соответствовать каким-либо условиям и ограничениям.

В связи с предпринимательской деятельностью на общем налоговом режиме, индивидуальный предприниматель или организация должны платить:

1. Налог на добавленную стоимость (НДС). НДС начисляют на стоимость проданных товаров, услуг и работ. Когда предприниматель продает товары, работы или услуги, он включает исходящий НДС в цену. Когда он что-то покупает, может принять входящий НДС к вычету. Очень упрощенная схема расчета НДС:

НДС для уплаты = НДС исходящий – НДС к вычету.

У НДС три основные ставки – 0 % (для товаров на экспорт и сопутствующих экспорту услуг, гостиничной деятельности), 10 % (для некоторых продуктов питания и детских товаров) и 20 % (для большинства продаж).

Сумму НДС за квартал делят на три части и платят равными долями каждый месяц следующего квартала.

Статья 145 НК РФ разрешает отказаться от уплаты НДС на ОСНО тем, кто не реализует подакцизные товары и чья выручка за три последних месяца не превышает 2 млн рублей.

2. Налог на имущество. Отчетность и расчет налога на имущество на ОСНО для ИП и организаций существенно разнятся.

ИП платит налог на имущество со стоимости недвижимого имущества (кроме земельных участков), находящегося в собственности и используемого в предпринимательской деятельности. Самому рассчитывать налог не нужно, оплата производится по уведомлению из налоговой до 1 декабря года, следующего после отчетного. Ставки по налогу на имущество устанавливают местные власти

База для расчёта налога на имущество организации определяется исходя из среднегодовой или кадастровой стоимости имущества. По кадастровой стоимости оцениваются объекты: административно-деловые и торговые центры; нежилые помещения в целях размещения офисов, объектов торговли, общепита, бытового обслуживания. Ставка устанавливается регионами. Максимально допустимый процент – 2,2 %. Платёж делают раз в год или с поквартальными авансовыми платежами в течение года, в зависимости от того, какой порядок установили местные власти. Декларация по налогу на имущество сдаётся раз в год.

3. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ – только для ИП). Налог считают с разницы между поступившей выручкой и произведенными затратами. При этом все затраты должны быть экономически обоснованы и документально подтверждены.

Другой вариант – не вычитать из выручки расходы, а уменьшать доходы на 20 %. Этот вариант подходит тем, у кого мало расходов или тем, у кого есть затруднения с документальным подтверждением затрат.

Стандартная ставка НДФЛ для ИП такая же, что и для физических лиц – 13 %.

ИП при расчёте НДФЛ могут использовать такие же вычеты, которые положены физическим лицам на покупку жилья, лечение, обучение, благотворительность, инвестиционные вклады.

Предприниматели самостоятельно рассчитывают НДФЛ к уплате и подают уведомление в налоговую о сумме исчисленных платежей 3 раза в год – до 25 апреля, июля и октября. Годовое уведомление не подаётся. Декларацию по форме 3-НДФЛ сдают раз в год в срок до 30 апреля. В течение года нужно будет делать три авансовых платежа: по итогам каждого квартала. По итогам года ИП должен рассчитать окончательный налог и перечислить за минусом уже выплаченных авансов до 15 июля следующего после отчётного года.

Если у ИП имеются работники, то он должен исчислять НДФЛ с их доходов, как и юрлицо.

#### 4. Налог на прибыль (только для организаций).

Налогом облагается разница между полученными доходами и произведенными расходами. В расчёт берутся доходы и расходы, связанные с реализацией товаров, работ и услуг. Подробный порядок определения и признания доходов и расходов приведён в главе 25 НК РФ.

С 2025 г. ставка повышается до 25 %. Для некоторых категорий налогоплательщиков в Налоговом кодексе предусмотрены льготные ставки.

Для плательщиков налога на прибыль предусмотрено три варианта отчётности и уплаты налога: квартальные платежи, ежемесячные авансовые платежи исходя из фактической прибыли и ежемесячные авансовые платежи, исходя из показателей предыдущего квартала.

Срок сдачи годовой декларации по налогу на прибыль – до 25 марта следующего года. До 28 марта следующего года уплачивается налог на прибыль за год. Сроки подачи квартальных отчётов – до 25 числа месяца, следующего за отчётным периодом. Авансовые платежи – до 28 числа месяца, следующего за отчётным периодом.

5. Все остальные налоги (транспортный, земельный, водный и т. д.) на общем режиме налогообложения, и на специальных налоговых режимах платят в обычном порядке при наличии объекта налогообложения.

Несмотря на то, что многие предприятия применяют ОСНО вынужденно, потому что не имеют права на спецрежимы, есть и те, которые сознательно идут на это.

В первую очередь, ОСНО выгодно применять компаниям и предпринимателям, которые задействованы в цепочке НДС.

Если компания работает на ОСНО и платит НДС, ей выгоднее покупать товары и услуги у такого же плательщика НДС, потому что он выставит счёт-фактуру с выделенным НДС. Эту сумму компания сможет принять к вычету и уменьшить свой НДС к уплате. Вот почему крупные компании предпочитают контрагентов на ОСНО и отказываются сотрудничать с теми, кто применяет другой режим. Чтобы не упустить «крупную рыбу» иногда выгоднее перейти на общий режим налогообложения и перетерпеть сложности учёта.

### **Вопрос 3. Упрощенная система налогообложения**

Законом определена добровольная процедура перехода на УСН в двух случаях:

- ✓ переход на УСН одновременно с регистрацией ИП/организации. Уведомление может быть подано вместе с пакетом документов на регистрацию;
- ✓ переход на УСН с иных режимов налогообложения. Переход на УСН возможен только со следующего календарного года.

Применять УСН могут ИП и организации, соответствующие следующим условиям: годовой доход до 450 млн рублей; стоимость принадлежащих амортизируемых основных средств не больше 200 млн рублей; численность работников не больше 130 человек. Указанные величины могут ежегодно корректироваться налоговыми органами. Отдельные запрещающие условия для организаций: доля участия в ней других организаций свыше 25 %; наличие филиала.

Если у бизнеса на упрощенке доход не превышает 60 млн рублей в год, платить нужно только единый налог. С учетом специфики бизнеса можно подобрать один из двух видов базы:

- ✓ УСН с объектом «доходы» (ставка – 6 %);
- ✓ УСН с объектом «доходы минус расходы» (ставка – 15 %).

Регионы вправе понижать ставки для отдельных категорий налогоплательщиков в пределах 1–6 % для доходов и 5–15 % для разницы между доходами и расходами.

Выбор объекта налогообложения, зависит от нескольких факторов. Основные – состав и структура затрат, которые можно официально подтвердить.

Для предпринимателей с объектом «доходы минус расходы» действует правило минимального налога: если по итогам года сумма исчисленного налога оказалась меньше 1 % полученных за год доходов, уплачивается минимальный налог в размере 1 % от полученных доходов.

Сроки сдачи декларации по УСН для компаний – 25 марта года, следующего за отчетным; для ИП – 25 апреля года, следующего за отчетным. Крайний срок уплаты налога на УСН для компаний – 28 марта, для ИП – 28 апреля.

Компании и ИП, доход которых больше 60 млн рублей, являются плательщиками НДС. Законодательство разрешает выбрать один из двух вариантов ставок:

- ✓ «классические» ставки в 20 %, 10 % и 0 % с правом на налоговый вычет. Тот же вариант, который применяет бизнес на ОСНО;
- ✓ ставка НДС 5 % (при доходе до 250 млн рублей) или 7 % (при доходе от 250 до 450 млн рублей), но без права применения налоговых вычетов.

Для ИП и организаций, применяющих УСН, устанавливается обязанность уплачивать налог на имущество в отношении объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость.

Применение УСН не освобождает от исполнения функций по исчислению, удержанию и перечислению НДФЛ с заработной платы сотрудников, а

также уплаты транспортного, земельного, водного налогов при наличии налогооблагаемой базы.

#### **Вопрос 4. Единые взносы**

Одна из обязанностей организации или ИП-работодателя – страховать сотрудников за свой счёт от разных рисков.

Администрированием единых взносов занимается налоговая служба. Едиными называют взносы, объединяющие отчисления на пенсионное (ОПС), медицинское (ОМС) и социальное страхование по временной нетрудоспособности и материнству (ВНиМ). Страхователи ежемесячно определяют сумму этих отчислений и платят её в ФНС.

Для расчета взносов нужно:

- 1) определить базу по взносам – в неё включаются все облагаемые суммы, которые компания выплатила конкретному человеку;
- 2) применить к ней нужный тариф.

Тариф может меняться в зависимости от размера базы:

- ✓ если она укладывается в некую величину, применяется один тариф страховых взносов;
- ✓ если база превысила эту величину, применяется другой тариф, более низкий или нулевой.

Такая пороговая величина базы называется предельной. Её размер ежегодно утверждается Правительством РФ (например, в 2025 г. предельное значение составляет 2 759 000 руб.).

Основной тариф взносов равен 30 %. Крупный бизнес и те компании, на которые не распространяются преференции, считают взносы по тарифу:

- ✓ 30 % с выплаты в пределах лимита базы;
- ✓ 15,1% – с выплаты свыше лимита базы.

Если бизнес включён в реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, он платит меньше взносов:

✓ если выплата физлицу укладывается в лимит базы, то применяется тариф – 30 % к сумме выплаты в пределах 1,5 x МРОТ и 15 % к сумме выплаты свыше 1,5 x МРОТ;

✓ если выплата превысила лимит базы – 15,1 % с суммы в пределах 1,5 x МРОТ и 15 % – с суммы свыше 1,5 x МРОТ.

МРОТ – минимальный размер оплаты труда. В 2025 г. он равен 22 440 руб..

Некоторые субъекты МСП имеют еще большие преференции. Например, МСП, действующие в обрабатывающих производствах применяют частично пониженный тариф, а организации из сферы высоких технологий, компании из ОЭЗ в Калининградской области – единый пониженный тариф. Подробнее о льготных категориях налогоплательщиков можно узнать из п. 2.2 ст. 427 НК РФ.

Работодателям из реестра МСП не нужно специально заявлять о применении пониженного тарифа. Он действует автоматически.

Ещё один тип взносов, которые платят все работодатели, – отчисление на случай травматизма и профессиональных заболеваний работников. Тариф, по которому их считают, зависит от класса профессионального риска конкретной компании. Первоначально определить свой класс можно по Классификации из Приложения к приказу Минтруда РФ от 30.12.2016 № 851н. Это таблица, в которой достаточно найти основной код по ОКВЭД.

Для предпринимателей важна ещё одна категория взносов – на собственное страхование. Это фиксированный, ежегодно индексируемый платеж, который, например, в 2025 г. составит 53 568 рублей.

#### **Методические материалы по теме 4**

При изучении темы 4 студенту следует использовать рекомендуемые ниже источники, материалы, полученные в ходе практического занятия. Рекомендованные материалы размещены в разделе дисциплины в ЭИОС КГТУ.

*Рекомендуемые источники по теме 4: [1, 8, 9, 33].*

## **Тема 5. Регистрация и получение иных согласований в государственных органах**

**Форма проведения занятия** – лекция.

**Цель лекционного занятия** – дать представление о связях с органами государственной власти и их роли в предпринимательской деятельности, развить практические умения и навыки в вопросах взаимодействия с регистрирующими и контролирующими органами, познакомить с современными способами коммуникации.

**Результаты освоения материала:**

– *знать*: методы планирования деятельности; методы оценки эффективности решения.

– *уметь*: анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на организацию деятельности; проводить анализ предметной области.

**Вопросы для обсуждения:**

**Вопрос 1.** Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.

**Вопрос 2.** Регистрация ООО.

**Вопрос 3.** Получение лицензии.

**Вопрос 4.** Членство в саморегулируемой организации.

**Методические указания по изучению темы 5**

**Вопрос 1.** Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя

Официальное ведение предпринимательской деятельности предполагает ее регистрацию в уполномоченном государственном органе – Федеральной налоговой службе РФ. Основным законом, регулирующим регистрацию предпринимательской деятельности, является Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Для регистрации ИП нужно передать в налоговую инспекцию: паспорт и его копию; ИНН, если есть; заявление о регистрации в качестве ИП; квитанцию об уплате госпошлины. Это базовый список. К нему также можно прило-

жить заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения. Иностранным гражданам также нужна копия страницы национального паспорта с отметкой о разрешении на временное проживание или вида на жительство.

Подготовленные документы можно подать:

✓ в налоговую лично. Нужно обратиться в ИФНС по месту регистрации предпринимателя, указанному в паспорте. Узнать адрес инспекции, к которому вы относитесь, можно на сайте ФНС. Записаться на прием можно в личном кабинете на госуслугах;

✓ через МФЦ. Оператор многофункционального центра сам заполнит заявление, сделает копии и отправит все в налоговую;

✓ нотариуса. Любой нотариус примет заявление, засвидетельствует подлинность подписи будущего ИП, отсканирует документ, подпишет своей электронной подписью и направит в налоговую;

✓ через интернет. Подать документы можно через сервис ФНС «Государственная онлайн-регистрация бизнеса» или госуслуги. Нужна квалифицированная электронная подпись, КЭП. КЭП можно оформить в одном из удостоверяющих центров. Также сертификат КЭП можно сформировать в мобильном приложении «Госключ». Но такая подпись подойдет только для подачи документов для регистрации ИП;

✓ через посредников. Услуги по регистрации ИП оказывают многие организации, например банки. Вам нужно заполнить анкету. А банк выпустит электронную подпись, подготовит документы и направит их в налоговую.

Регистрация ИП занимает три рабочих дня с момента подачи документов.

Налоговая отказывает в регистрации по следующим причинам:

✓ неправильно заполнены документы или их подали не в ту налоговую;

✓ у человека есть судимость и в заявлении он указал коды ОКВЭД из так называемого детского перечня, либо коды, связанные с пассажирскими перевозками;

✓ его признали банкротом и с этого момента не прошло пяти лет.

✓ из-за неявки в военкомат. Так произойдет, если человек состоит на воинском учете и в течение 20 дней без уважительной причины не пришел в военкомат по повестке. Запрет снимут после посещения военкомата.

После регистрации ИП нужно открыть счет в банке и иногда — уведомить госорганы о начале работы. Это обязательно для отдельных видов деятельности. Подать уведомление можно через госуслуги или региональные порталы. Для этого нужна квалифицированная электронная подпись. Старая подпись, выданная как физлицу, уже не подойдет. Получить КЭП можно в налоговой инспекции.

Закон не обязывает ИП работать с печатью.

## **Вопрос 2. Регистрация ООО**

Открыть ООО можно одному или с партнерами. Люди, которые открывают компанию, называются учредителями, максимум их может быть 50 человек.

Учредители принимают решения по ООО на официальных собраниях. Первое такое собрание проводят до регистрации. На нем должны быть решены следующие вопросы:

1. Придумать название компании. Вы можете назвать компанию как угодно, даже если такое наименование уже присвоено другой фирме. Но есть несколько ограничений (ст. 1473 ГК РФ).

2. Определить уставный капитал и долю каждого учредителя. Уставный капитал – это вклад учредителей в ООО деньгами или другим имуществом (например, компьютерами, ценными бумагами, правами на торговый знак). Долю каждого учредителя указывают в договоре об учреждении ООО. Минимальный уставный капитал – 10 000 руб.. Эту сумму нужно внести деньгами, остальное можно имуществом.

3. Оценить имущество, если часть уставного капитала вносят не деньгами. Имущество, которое вносят в уставный капитал, оценивают в рублях. Это делает независимый оценщик: проводит экспертизу и составляет

отчет об оценке имущества. Каждый учредитель должен внести свою долю в уставный капитал в течение четырех месяцев с момента регистрации ООО либо быстрее, если это прописано в договоре об учреждении фирмы. Если учредитель не внесет деньги или имущество в нужный срок, то он перестанет быть участником ООО и потеряет долю в бизнесе. Учредители отвечают по обязательствам общества долями в уставном капитале, а личным имуществом не рискуют.

4. Выбрать и назначить генерального директора.

5. Выбрать юридический адрес. Юридический адрес ООО – это почтовый адрес помещения, где будет находиться директор общества. Это может быть: квартира учредителя или гендиректора; нежилое помещение в собственности или аренде. Юридический адрес вносят в ЕГРЮЛ. Налоговая и другие ведомства будут отправлять туда официальные письма, которые считаются автоматически полученными. Налоговая может отказать в регистрации, если это массовый адрес, на который зарегистрированы другие компании.

6. Подобрать коды ОКВЭД и систему налогообложения. Кодами ОКВЭД можно коротко описать, чем занимается компания. Они нужны для налоговой, Росстата, банков и контрагентов. Все они следят, чтобы реальная деятельность компании совпадала с основным кодом по ОКВЭД. Обычно компании указывают 5-6 кодов, а юристы рекомендуют не использовать больше 20. Еще код ОКВЭД влияет на льготы: государство может выделять субсидии организациям с определенными кодами в случае форс-мажоров. При регистрации ООО учредителям надо выбрать систему налогообложения компании. Иначе налоговая по умолчанию назначит общую.

7. Составить договор об учреждении общества. Его оформляют, когда компанию открывают несколько человек. Налоговой он не нужен – только для учредителей. Если учредитель один, договор не делают.

8. Разработать Устав. Устав – единственный учредительный документ ООО. Это свод правил, по которым общество будет работать и решать спорные вопросы. Есть два варианта подготовки устава: использовать типовой

или составить свой. Устав можно скорректировать в любой момент или перейти с типового на индивидуальный. Все изменения регистрируют в налоговой.

По итогам собрания надо составить протокол собрания учредителей и заверить его нотариально. После регистрации ООО учредители станут называться участниками.

Если в ООО один учредитель, вместо протокола он составляет и подписывает решение единственного учредителя ООО и удостоверяет его у нотариуса.

Порядок действий при регистрации ООО: уплатить госпошину; заполнить заявление на регистрацию; собрать пакет документов и представить в регистрирующую налоговую лично, через нотариуса, МФЦ или онлайн.

Есть сервисы, которые помогают с регистрацией ООО. Другие сервисы, например банковские, не только заполняют заявление, но и платят госпошину и отправляют все сами в налоговую.

Следует помнить, что открыть ООО очень легко и относительно дешево. А вот закрыть его – сложно и дорого.

### **Вопрос 3. Получение лицензии**

Для некоторых видов деятельности необходимо специальное разрешение – лицензия. Это официальный документ, который выдаётся уполномоченным органом в электронном или бумажном варианте.

Если предпринимательская деятельность относится к лицензируемым, ИП и ООО обязаны получить разрешение. Работа без лицензии – это нарушение закона, сулящее штрафы и другие серьезные наказания.

Лицензия понадобится предприятиям, которые занимаются: медицинской деятельностью, фармацевтикой, продажей алкоголя, частной охранной деятельностью, коммерческой перевозкой пассажиров и багажа (такси), управлением многоквартирными домами. Это самые распространённые виды лицензируемой деятельности.

Не следует путать лицензию с допуском СРО (саморегулируемой организации). Последний нужен компаниям, занимающимся строительством, проектированием или инженерными изысканиями вместо строительной лицензии, упразднённой в 2010 г.

Для каждого направления бизнеса, подлежащего лицензированию, нужно отдельное разрешение. Например, если компания продаёт и алкоголь, и лекарства, придётся оформлять 2 разных лицензии.

Получить лицензию может только зарегистрированный бизнес.

Лицензию выдает уполномоченный на это государственный орган – перечень определен Постановлением Правительства РФ от 21.11.2011 № 957.

Основаниями для отказа в выдаче лицензии могут быть: несоответствие компании лицензионным требованиям; недостоверная информация в документах; аннулирование ранее выданной лицензии на тот же вид деятельности.

Лицензия на деятельность ИП или ООО даёт право легально вести деятельность, но не избавляет от жёстких законодательных требований и дальнейшего контроля: плановых и внеплановых проверок.

Лицензирующий орган утверждает график плановых проверок на год вперёд и, как правило, вывешивает его на свой сайт. ИП и ООО столкнутся с плановой проверкой, если: прошёл год после предоставления или переоформления лицензии; прошло 3 года с окончания предыдущей плановой проверки; ИП или ООО работают в сферах образования, здравоохранения, социальной сфере, и истёк срок со дня последней плановой проверки (сроки устанавливает Правительство РФ).

О внеплановых проверках компанию могут не предупредить, и это законно. Поводами могут стать: не устранённые в срок нарушения лицензионных требований; заявления в лицензирующий орган о грубых нарушениях; поручение провести проверку от Президента или Правительства РФ; просьба (в виде заявления) самого ИП или ООО провести внеплановую проверку, чтобы продемонстрировать досрочное устранение нарушений.

Лицензию могут приостановить, если: ИП или ООО привлекли к административной ответственности; компании назначили административное наказание в форме приостановления деятельности за грубые нарушения.

За деятельность без лицензии компанию могут привлечь к административной или уголовной ответственности.

#### **Вопрос 4. Членство в саморегулируемых организациях**

Саморегулируемая организация объединяет предприятия одной отрасли, чтобы регулировать и контролировать их деятельность. По сути СРО отвечает за то, чтобы в конкретной отрасли работали профессионалы. Для этого она устанавливает стандарты и правила, которые участники обязаны соблюдать.

Все СРО вносят в госреестры. Если саморегулируемой организации там нет, то она не считается легитимной.

Самые распространённые виды СРО в РФ: строительные; проектные; изыскательские; СРО, связанные с пожарной безопасностью; СРО в энергетической сфере; оценочные; аудиторские; рекламные; страховые; медицинские. Существуют и другие СРО, образованные по принципу единства рода деятельности членов этих организаций.

СРО начали появляться с середины 90-х годов. Изначально участие в саморегулируемых организациях было добровольным для всех отраслей, сейчас добровольное для всех компаний, кроме строительных, изыскательских и проектных. Они обязаны вступать в СРО по закону, чтобы получать допуски для проведения работ.

Строительные, проектные и изыскательские СРО можно проверить по госреестру Ростехнадзора.

Члены объединения должны платить взносы: один раз – вступительный и взнос в компенсационный фонд, периодически – членский и целевой. Минимальные взносы в компенсационный фонд определены законом и зависят от уровня ответственности, которые принимает на себя член СРО. Уровень ответственности определяется размером максимальной суммы, которая фигурирует в

сделках с заказчиками. В строительстве 5 уровней ответственности, в проектировании и изысканиях – 4.

СРО выдаёт своим членам допуски на проведение работ, улаживает их конфликты с заказчиками, представляет интересы в суде, выплачивает за участников компенсацию в случае оказания ими некачественных услуг и пр.

Чтобы вступить в саморегулируемую организацию, нужно заполнить и подать заявление вместе с пакетом документов. У каждой СРО может быть свой необходимый пакет и свой список требований к потенциальным участникам. Например, строительные СРО требуют, чтобы в штате каждого участника было не менее двух высококвалифицированных сотрудников, зарегистрированных в национальном реестре специалистов (НРС).

### **Методические материалы по теме 5**

При изучении темы 5 студенту следует использовать рекомендуемые ниже источники, материалы, полученные в ходе практического занятия. Рекомендованные материалы размещены в разделе дисциплины в ЭИОС КГТУ.

*Рекомендуемые источники по теме 5: [2, 3, 5, 7, 8, 9].*

### **Тема 6. Организация финансирования деятельности предприятия**

**Форма проведения занятия** – лекция.

**Цель лекционного занятия** – представить основные классификационные признаки капитала и источников их формирования, дать определение стоимости капитала, познакомить со структурой капитала, особенностями расчета стоимости капитала, выделить особенности основных источников формирования капитала.

#### **Результаты освоения материала:**

– *знать*: методы планирования деятельности; методы оценки эффективности решения.

– *уметь*: представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными

сторонами; анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на организацию деятельности; проводить анализ предметной области.

**Вопросы для обсуждения:**

**Вопрос 1.** Структура капитала предприятия.

**Вопрос 2.** Источники формирования собственных средств предприятия.

**Вопрос 3.** Источники формирования заемных средств.

**Методические указания по изучению темы 6**

**Вопрос 1.** Структура капитала предприятия

Любая предпринимательская деятельность финансируется за счет собственного и заемного капитала. Собственные складываются из капитала внесенного собственниками (в оплату долей или акций) и нераспределенной прибыли, заемных средств – долгосрочных и краткосрочных кредитов, облигаций, займов.

Таблица 8 – Характеристика заемного и собственного капитала

<b>Заемный капитал</b>	<b>Собственный капитал</b>
В момент его получения компания четко знает, сколько и когда ей придется отдавать денег, а также какой дополнительный возврат на полученные средства ей предстоит выплатить	В момент его получения компания и держатели ее собственного капитала (акционеры) не знают точно, сколько денег капитал принесет им в будущем
Держатели заемного капитала (кредиторы компании) имеют приоритетное право на денежные потоки компании	Акционеры имеют право на денежные потоки, которые остаются после выплат кредиторам
Кредиторы практически никак не участвуют в процессе управления компанией (только в рамках ковенант)	Акционеры имеют право на участие в управлении компанией
Выплаты по заемному капиталу (проценты) вычитаются из налогооблагаемой базы прибыли	Выплаты по собственному капиталу (дивиденды) выплачиваются из чистой прибыли компании

Два вида капитала имеют для компании свои преимущества и недостатки. Собственный капитал дает меньше гарантий возврата, но больше возможностей для контроля деятельности компании, а также больший потенциальный рост возврата. Заемный капитал фиксирует сроки и размер возврата, но не дает такого же контроля работы компании.

Ключевое отличие собственного и заемного капитала – это разный уровень риска и разный порядок налогообложения.

В мире также существует и множество гибридных видов капитала, которые несут в себе черты и собственного, и заемного.

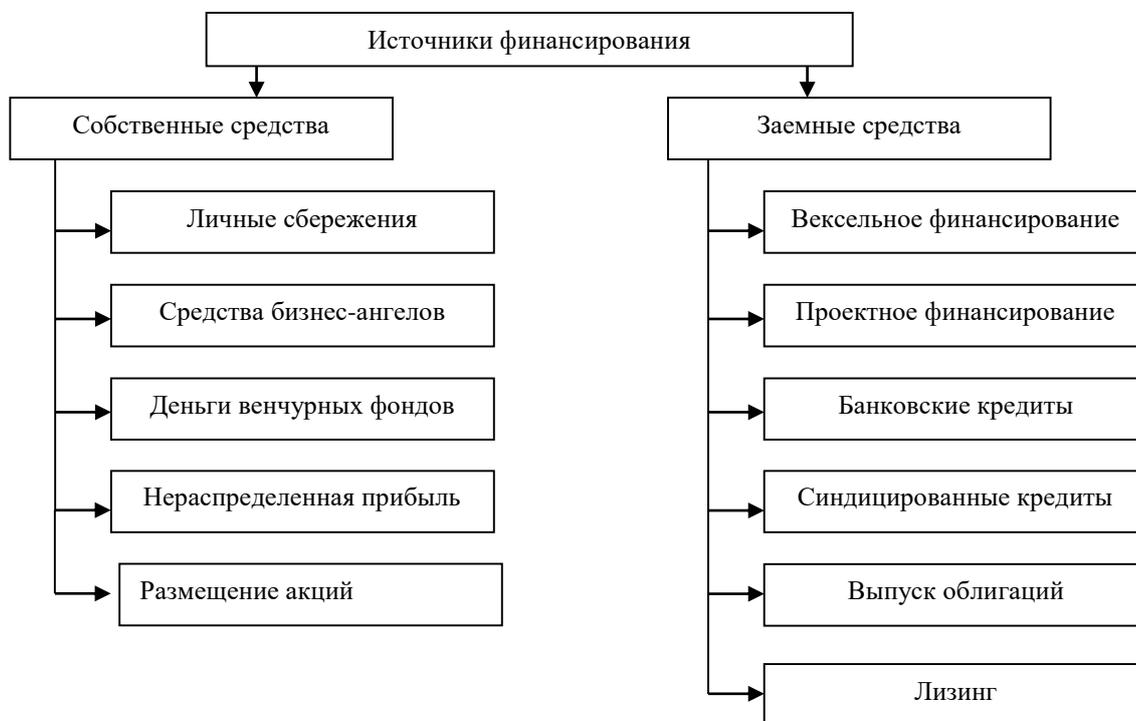


Рисунок 1 – Источники формирования капитала предприятия

Разнообразие источников привлечения капитала приводит к необходимости расчета средневзвешенной стоимости капитала. Средневзвешенная стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital – WACC) представляет собой средневзвешенную цену, в которую компании обходится привлечение, использование и обслуживание финансовых ресурсов.

Наиболее распространенным является вопрос о выборе организациями необходимого соотношения между собственными и заемными средствами. Выделяют три основных подхода к управлению структурой капитала:

✓ теория Ф. Модильяни и М. Миллера. Структура капитала не влияет на рыночную стоимость организации, которая зависит только от рентабельности его деятельности. Таким образом, руководству компании важно сосредоточиться на увеличении активов, а не на структуре пассивов;

✓ традиционный подход. Структура капитала – основной фактор стоимости фирмы, критерий для ее оптимизации – средневзвешенная стоимость капитала: при минимальном значении WACC стоимость фирмы максимальна;

✓ компромиссная модель. Оптимальная структура капитала – компромисс между выгодами использования заемного капитала и затратами, связанными с возможными финансовыми затруднениями, вероятность которых повышается с ростом доли заемных средств.

В процессе оптимизации структуры капитала следует учитывать факторы внешней и внутренней среды, ее определяющие.

## **Вопрос 2.** Источники формирования собственных средств предприятия

В момент своего появления компанию финансирует предприниматель или команда предпринимателей. В этот момент у компании нет активов и кредитной истории. Заемный капитал в прямой форме ей не доступен. Обычно, если такая компания и получает кредиты, то это кредиты, по которым поручителями являются основатели компании, обеспечивающие его залогом своего личного имущества. Поэтому до определенного момента деньги компания получает от своих основателей-инвесторов.

Каждый случай, когда предприниматель обращается к внешним источникам финансирования собственного капитала, называется раундом. Первые несколько раундов финансирования называются ранними раундами; далее идут поздние раунды. Начальные этапы финансирования заканчиваются, как правило, проведением публичного размещения акций или продажей компании стратегическому инвестору.

Если компания имеет перспективу, то в скором времени ей понадобятся новые деньги, которые уже превысят возможности ее основателей.

В первых раундах финансирования молодой компании на сцену обычно выступают бизнес-ангелы – обеспеченные люди, которые часть своих сбережений хотят вложить некое рискованное, но с их точки зрения перспективное предприятие. Многие из них – сами успешные

предприниматели, владельцы бизнеса, которые своим участием поддерживают новичков.

Отличительные черты бизнес-ангелов: вкладывают собственные деньги; выбирают проекты в инновационной сфере; могут делать выбор с учетом собственных знаний и опыта в отрасли; могут вложиться в компанию в «мертвой зоне», от которой, скорее всего, откажутся венчурные фонды; не рассчитывают на получение операционной прибыли, а инвестируют в расчете на то, что при успехе капитализация компании и стоимость их доли в нейкратно вырастет; помогают компании не только деньгами, но и связями, рекомендациями и советами.

В следующих раундах финансирования после ангелов обычно в дело вступают венчурные капиталисты. В широком смысле слова стартап – это любой новый бизнес, однако для венчурного капитала подходят только проекты со взрывным потенциалом. Например, если кто-то открыл новую парикмахерскую – это также молодой бизнес, но он не будет считаться венчурным.

Венчурный стартап должен обладать следующими характеристиками: инновационность, технологичность, масштабируемость.

Основная идея венчурного инвестирования состоит в том, чтобы вкладывать деньги в перспективную компанию до тех пор, пока она не достигнет достаточного размера и привлекательности, чтобы ее поглотила большая корпорация. Или пока не произойдет ее публичное размещение на фондовом рынке – IPO.

Венчурный инвестор не скован законодательным регулированием, под которое подпадают банки. Ему не нужно лицензирование для ведения деятельности, нет контроля со стороны ЦБ, не надо поддерживать кредитный рейтинг и финансовую ликвидность, чтобы исполнять обязанности перед вкладчиками.

Венчурный инвестор обладает свободой распоряжаться финансами по своему усмотрению и брать на себя высокие риски – он изначально

понимает, что большинство стартапов, в которые он вкладывает, не оправдывает себя. Банки не могут себе позволить подобную бизнес-модель, их принцип работы строится на получении процентов с кредитования, поэтому выдаваемые займы должны быть обеспеченными и надежными.

Главным же недостатком такого способа финансирования для молодых проектов является то, что венчурные инвесторы обычно получают долю в компании. Таким образом, они имеют право на часть будущей прибыли, получают голос при принятии решений и влияют на дальнейшее развитие проекта. С другой стороны, венчурный инвестор приносит в стартап свой опыт, связи, навыки управления бизнесом, что зачастую становятся подспорьем и дает толчок к эффективному развитию.

В топ-5 самых активных корпораций на венчурном рынке РФ входят: «Сбербанк», АФК «Система», Mail.ru Group, «Лаборатория Касперского», S7 Group.

Помимо привлечения в качестве инвесторов фондов и бизнес-ангелов, компании привлекать частное финансирование от других компаний. В этом случае определенную часть акций выкупает некое юридическое лицо, которое не является управляющей компанией, венчурным фондом или фондом прямых инвестиций.

По сути, это юридическое лицо будет выступать в роли бизнес-ангела. В России привлечение капитала, таким образом, регулируется только положениями устава компании.

В определенный момент своего развития частная компания может решить предложить свои акции широкой публике.

### **Вопрос 3. Источники формирования заемных средств**

Из-за того, что денежные потоки кредиторам имеют приоритет над потоками акционерам, а также из-за того, что процентные платежи по займам можно вычитать из налогооблагаемой прибыли, для компаний наиболее дешевым источником капитала будет являться заемный.

Объем, доступность и процедуры получения займов различаются в зависимости от вида заемного капитала. Далее мы рассмотрим основные виды заемного капитала примерно в том порядке, в каком с ними обычно сталкивается компания в процессе своего развития: векселя, лизинг, банковские кредиты

Банковские кредиты являются самым распространенным способом получения внешнего финансирования. Правоотношения между клиентом и банком закрепляются кредитным договором. Ключевые условия договора кредитования – сумма, срок и процентная ставка. Они отличаются в зависимости от политики банка, вида кредита, целевого назначения, характеристик заемщика. Есть закономерность: чем дольше срок кредита, тем ниже процентная ставка, и наоборот. Процентную ставку по кредиту банк устанавливает сам на основе ключевой ставки – минимального процента, под который он может взять деньги в долг или сдать на хранение в Центробанк.

Заемщик должен гарантировать, что сможет вернуть деньги. Для этого он может использовать поручительство, залог и банковскую гарантию.

Инструментом управления кредитными рисками для банков является ковенанты. Ковенанты налагают на должника необходимость соблюдения определенных показателей (ведение расчетных счетов компании в банке–кредиторе, поддержание на этих расчетных счетах определенных оборотов, поддержание определенного уровня процентного покрытия и т. д.). Нарушение ковенант дает кредиторам право требования досрочного погашения всей суммы кредита.

Распространенным способом организации деятельности компании в определенных отраслях на начальной стадии является использование лизингового имущества. Лизинг (от англ. *lease* – аренда) является видом деятельности, при котором арендодатель (лизингодатель) по договору финансовой аренды (лизинга) обязуется приобрести в собственность имущество у определенного продавца и предоставить его арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование. Особенности лизинговых операций:

- ✓ объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет;
- ✓ срок лизинга, как правило, меньше срока физического износа оборудования;
- ✓ по окончании действия контракта лизингополучатель может продолжить аренду по льготной ставке или приобрести арендуемое имущество по остаточной стоимости;
- ✓ в роли лизингодателя обычно выступает кредитно–финансовый институт – лизинговая компания, банк.

Преимущества лизинга перед кредитованием:

- ✓ компания–лизингополучатель может получить имущество в лизинг без кредитной истории, предварительного накопления средств и достаточных активов для залога (обеспечением является имущество, взятое в лизинг);
- ✓ использование лизинга повышает коммерческую эффективность, в том числе за счет льгот по налогообложению и применения ускоренной амортизации.

## **Методические материалы по теме 6**

При изучении темы 6 студенту следует использовать рекомендуемые ниже источники, материалы, полученные в ходе практического занятия. Рекомендованные материалы размещены в разделе дисциплины в ЭИОС КГТУ.

*Рекомендуемые источники по теме 6:* [11, 13, 18, 20, 22, 24 26].

## **Тема 7. Бизнес-идея и бизнес-планирование**

Форма проведения занятия – лекция.

Цель лекционного занятия – раскрыть содержание понятий бизнес-планирование и бизнес-план, изложить принципы и последовательность описания бизнес-идеи, разобрать принцип бюджетного подхода при оценке финансовой реализуемости бизнес-идеи, представить содержание базовых

форм ее оценки, выявить риски и указать возможные способы их минимизации.

### **Результаты освоения материала:**

– *знать*: методы планирования деятельности; методы оценки эффективности решения;

– *уметь*: представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами; применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на организацию деятельности; выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации; проводить анализ предметной области; выполнять функциональную декомпозицию работ; моделировать объем и границы работ.

– *владеть*: методологией построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей, адаптированных к конкретным задачам управления по стартапу.

### **Вопросы для обсуждения:**

**Вопрос 1.** Изложение бизнес-идеи.

**Вопрос 2.** Содержание бизнес-плана.

**Вопрос 3.** Содержание финансового плана.

**Вопрос 4.** Базовые формы финансовой отчетности.

**Вопрос 5.** Оценка эффективности бизнес-идеи и рисков ее практической реализации.

### **Методические указания по изучению темы 7**

**Вопрос 1.** Изложение бизнес-идеи.

Бизнес-идея представляет собой ваше видение организации какого-либо процесса, деятельности, способного систематически приносить доходы. Для последовательно изложения бизнес-идеи. Бизнес-план представляет собой до-

кумент, в котором логически и последовательно излагается бизнес-идея: формулируются цели предприятия, дается их обоснование, определяются пути достижения, отражаются необходимые для реализации средства и конечные финансовые показатели работы.

Бизнес-план служит трем основным целям:

Дать инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект.

Служить источником информации для лиц, непосредственно реализующих проект.

Дать кредитору при принятии решения о выдаче кредита исчерпывающую информацию о существующем бизнесе заемщика и его развитии после получения кредита.

Бизнес-план имеет две группы пользователей:

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

## **Вопрос 2. Содержание бизнес-плана**

Не существует строгих требований к составлению бизнес-плана, однако есть обязательные пункты, без которых бизнес-план не может быть создан. В зависимости от юридической формы хозяйствующего объекта и сферы деятельности структура бизнес-плана может видоизменяться.

Общая структура бизнес-плана в соответствии со стандартами UNIDO должна придерживаться следующих основных параметров и включать в себя следующие разделы:

1. Резюме. Резюме – это самостоятельный рекламный документ, поскольку в нем содержатся основные положения всего бизнес-плана. Это единственная часть, которую будут читать большинство потенциальных инвесторов. А инвестор захочет прежде всего узнать следующую информацию: размер креди-

та, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, гарантии, кто еще собирается инвестировать проект, какие собственные средства имеются.

2. Описание предприятия и отрасли. В данном разделе описываются: общие сведения о предприятии; финансово-экономические показатели деятельности предприятия; структура управления и кадровый состав; направления деятельности, продукция, достижения и перспективы; отрасль экономики и ее перспективы.

3. Описание продукции (услуг). Этот раздел должен содержать описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. В нем следует указать основные характеристики продукции, при этом сделать акцент на преимуществах, которые она несет потенциальным покупателям. Важно подчеркнуть уникальность продукции или услуг: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросы покупателей. Также в разделе можно указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства продукции или услуг.

4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг). План маркетинга необходим, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных. Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать продукцию или пользоваться услугами. Необходимо продумать и объяснить потенциальным партнерам или инвесторам основные элементы плана маркетинга: ценообразование, схему распространения товаров, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа.

5. Производственный план. В этом разделе должны быть описаны все производственные или другие рабочие процессы, имеющие место на фирме. Здесь следует рассмотреть все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, персоналом. Также должно быть уделено внимание планируемому привлечению субподрядчиков. Раздел должен содержать описание системы выпуска продукции (услуг) и контроля над производственными процессами. Наконец, в этом разделе должны найти отражение вопросы, свя-

занные со сроками поставок, числом основных поставщиков и насколько быстро может быть увеличен или сокращен выпуск продукции.

6. Организационный план. В данном разделе объясняется образ организации руководящей группы и описывается основная роль каждого ее члена. Показывается команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта.

7. Финансовый план. Цель раздела – показать основные пункты из массы финансовых данных. Здесь даются нормативы для финансово-экономических расчетов, приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования, рассчитывается таблица расходов и доходов, поток реальных денег (поток наличности), прогнозный баланс.

8. Эффективность проекта. В разделе указываются показатели эффективности его реализации, производится анализ чувствительности проекта. Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и достигнутых результатов.

9. Риски и гарантии. Показываются предпринимательские риски и возможные форсмажорные обстоятельства, приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам.

### **Вопрос 3. Содержание финансового плана**

Финансовая модель позволяет решать следующие задачи:

- ✓ моделирование денежных потоков и оценка финансового состояния предприятия;
- ✓ определение оптимальных вариантов возможного финансирования и наглядное отображение движения ресурсов привлекаемого финансирования;
- ✓ анализ чувствительности проекта к изменениям внешней среды, а также анализ внутрипроизводственных рисков;

✓ определение прибыльности будущего производства и его эффективности для предприятия (инвестора), для местного, регионального и федерального бюджета.

Финансовая модель должна обладать понятной и логичной структурой. Последовательно должны быть представлены:

✓ ретроспективная финансовая отчетность на последнюю отчетную дату (если компания действующая);

✓ исходные данные, прогнозы и вспомогательные расчеты;

✓ результаты финансовых прогнозов (формы прогнозной финансовой отчетности и показатели).

Финансовая модель должна обладать достаточной степенью детализации. В то же время, финансовая модель должна предоставлять информацию в интегрированном виде, а именно, в её составе должны присутствовать взаимосвязанные друг с другом прогнозный отчет о финансовых результатах, прогнозный баланс, прогнозный отчет о движении денежных средств.

В числе исходных данных (допущений) финансовой модели должны быть указаны:

✓ основные методические предположения, использованные при построении финансовых прогнозов, в том числе: длительность прогнозного периода (не должен быть менее срока возврата кредита); начальный момент прогнозного периода (должен быть не ранее начальной даты периода, следующего за датой последнего отчетного периода отчетности компании); шаг прогноза (один год и один квартал, в случае наличия месячной сезонности – один месяц); тип денежных потоков (номинальные, реальные) и итоговая валюта денежных потоков; вид ставки дисконтирования и метод её расчета; иные ключевые методические предположения;

✓ макроэкономические данные (прогнозы инфляции, обменных курсов, роста реальной заработной платы и т. п.);

- ✓ подробный календарный план осуществляемых инвестиций в проект (с указанием источников финансирования по направлениям/статьям/группам), прогноз капитальных вложений;
- ✓ прогноз объема продаж и объема производства, прогноз цен/тарифов на готовую продукцию/услуги;
- ✓ нормы расхода ресурсов на единицу выпуска (в натуральном выражении), прогноз цен на основное сырье и материалы и других затрат, составляющих значительную долю в себестоимости, прогноз иных переменных затрат, прогноз затрат на персонал (штатное расписание или бюджет затрат на персонал), прогноз условно постоянных затрат, условия расчетов с контрагентами, налоговые предпосылки (информация о налогах и иных обязательных платежах (пошлинах, взносах по обязательному страхованию и т. п., которые подлежат уплате в соответствии с действующим законодательством РФ (налог, база, ставка, порядок уплаты));
- ✓ предпосылки по учетной политике (политика по амортизации, капитализации затрат, созданию резервов, признанию выручки);
- ✓ прогнозная структура финансирования, условия по заёмному финансированию (процентные ставки, график получения и обслуживания долга);
- ✓ иные исходные данные и предпосылки, важные для данной отрасли и типа проекта.

#### **Вопрос 4.** Базовые формы финансовой отчетности.

Состав результатов финансовых прогнозов должен включать формы прогнозной финансовой отчетности:

1. Прогнозный отчет о финансовых результатах. Прогнозный отчет о финансовых результатах должен быть составлен по методу начисления и содержать, в том числе, следующие финансовые показатели: Выручка – Валовая прибыль – EBITDA (операционная прибыль до вычета амортизации, процентов и налогов) – EBIT (операционная прибыль до вычета процентов и налогов) – Чистая прибыль.

Назначение этой формы – иллюстрация соотношения доходов, получаемых в процессе производственной деятельности в течение какого-либо периода времени, с расходами, понесенными в этот же период и связанными с полученными доходами;

2. Прогнозный отчет о движении денежных средств. Прогнозный отчет о движении денежных средств должен включать в себя денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Данная форма олицетворяет собой бюджетный подход при определении финансовой состоятельности бизнес-идеи. Необходимость подготовки данного отчета обусловлена тем, что понятия доходы и расходы, используемые в отчете о финансовых результатах, не отражают напрямую действительного движения денежных средств: например, поступления за реализованную продукцию не всегда относятся к тому же временному интервалу, в котором последняя была отгружена потребителю. Кроме того, в отчете о финансовых результатах отсутствует информация о финансовой и инвестиционной деятельности предприятия. Учитывая сказанное, отчет о движении денежных средств представляет информацию, характеризующую операции, связанные, во-первых, с образованием источников финансовых ресурсов, а, во-вторых, с использованием этих ресурсов;

3. Прогнозный баланс. Назначение балансового отчета заключается в иллюстрации динамики изменения структуры имущества (активов) предприятия и источников его финансирования (пассивов). В целях удобства анализа в проектной практике используется баланс в агрегированной, укрупненной, форме.

Все три базовых формы основываются на одних и тех же исходных данных и должны корреспондироваться друг с другом. Каждая из форм представляет информацию о проекте в законченном виде, но со своей, отличной от двух других, точки зрения.

Базовые формы финансовой отчетности исчерпывающим образом описывают все виды деятельности рассматриваемого объекта – производственную, инвестиционную и финансовую. Указанные формы в целом

соответствуют аналогичным формам финансовой отчетности, используемым в России и других странах. Основное отличие базовых форм финансовой оценки от отчетных форм состоит в том, что первые представляют будущее, прогнозируемое состояние предприятия.

Данный подраздел должен содержать выводы по каждому итоговому отчету:

- ✓ вывод о приемлемости значений выручки, валовой выручки, EBITDA, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. Если значения данных показателей в прогнозных периодах сильно варьируются – отметить причины их изменения;

- ✓ вывод о приемлемости значений суммарного денежного потока и денежных средств на начало и конец каждого периода. Отметить периоды с отрицательным значением потока и отразить причины их появления;

- ✓ вывод о корректности сформированного баланса (сходимость баланса и наличие положительных значений показателя «денежные средства» на всем горизонте планирования). Провести вертикальный анализ баланса при выходе предприятия на плановые показатели, охарактеризовать его структуру.

**Вопрос 5.** Оценка эффективности бизнес-идеи и рисков ее практической реализации.

На основании построенных форм финансовой отчетности производится расчет финансовых показателей. Основные, но не единственно-возможные коэффициенты, которые должны быть рассчитаны:

- ✓ показатели инвестиционной привлекательности (чистая приведенная стоимость проекта, дисконтированный период окупаемости проекта, внутренняя норма доходности проекта, индекс прибыльности);

- ✓ показатели финансовой устойчивости (коэффициент покрытия процентных выплат, коэффициент покрытия выплат по обслуживанию долга операционными денежными потоками, коэффициент покрытия долга

денежными потоками, доступными для обслуживания долга, в период до погашения долга);

- ✓ показатели ликвидности (платежеспособности) (показатель текущей ликвидности, показатель быстрой ликвидности);

- ✓ иные финансовые показатели (коэффициенты) (рентабельность активов, рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала, валовая рентабельность, чистая рентабельность, рентабельность по EBIT, рентабельность по EBITDA).

Инвестиционный риск – это вероятность отклонения фактического дохода от ожидаемого, а также возможность изменений условий реализации бизнес-идеи, влияющая на его показатели.

Существует множество классификаций инвестиционного риска:

- ✓ по фактору возникновения (внутренние/ внешние);
- ✓ по уровню риска (безрисковые / низкорисковые / среднерисковые / высокорисковые);

- ✓ по характеру воздействия рисков на результат (спекулятивные/ чистые/ нейтральные);

- ✓ по возможности страхования (подлежащие страхованию/ нестрахуемые).

Ряд инвестиционных рисков находится во взаимосвязи, изменения в одном из них вызывают изменения в другом, что влияет на результаты инвестиционной деятельности.

Показатели эффективности бизнес-идеи, исчисленные с учетом факторов риска и неопределенности, именуется ожидаемыми. При этом сценарий реализации бизнес-идеи, для которого были выполнены расчеты эффективности, рассматривается как основной (базисный), все остальные возможные сценарии – как вызывающие те или иные позитивные или негативные отклонения от отвечающих базисному сценарию (проектных) значений показателей эффективности. Бизнес-идея считается эффективной, если при всех сценариях она оказывается финансово реализуемой, показатели

эффективности приемлемыми для инициатора, а возможные неблагоприятные последствия устраняются мерами, предусмотренными организационно-экономическим механизмом.

### **Методические материалы по теме 7**

При изучении темы 7 студенту следует использовать рекомендуемые ниже источники, материалы, полученные в ходе практического занятия. Рекомендованные материалы размещены в разделе дисциплины в ЭИОС КГТУ.

*Рекомендуемые источники по теме 7:* [10, 11, 12, 13, 18, 21, 22, 24, 25, 26].

## **2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

Целью проведения практических (семинарских) занятий является закрепление теоретических знаний, полученных на лекциях и при самостоятельном изучении дисциплины, для выработки профессиональных умений и навыков, сформулированных в рабочей программе дисциплины.

Практическими (семинарскими) занятиями предусматривается сочетание индивидуальных и групповых форм работы, выполнение практических заданий с использованием ситуационных задач и др.

### **Тема 1. Эволюция, виды и функции предпринимательства**

**Форма проведения занятия** – семинар.

*Задания к практическому занятию:*

– Изучить литературные и информационные источники, в том числе выступления на платформе TED X, и ответить на следующие вопросы:

1) Билл Гросс «Одна из главных причин успеха стартапов». Какие факторы, по мнению автора, приводят к успеху стартапов?;

2) Мартин Ривз «Как создать бизнес, который просуществует 100 лет». Какие принципы живого организма, по мнению автора, могут помочь построить долгосрочный бизнес?;

3) Пол Таснер «Как стать предпринимателем в 66 лет». Что неочевидное, по мнению автора, может стать источником успеха предпринимателя?

4) Кэмерон Херольд «Давайте растить предпринимателей из детей». Приведите факторы, которые, по мнению автора, помогут будущим предпринимателям преуспевать.

5) Марк Лерусте «Что они не рассказывают Вам о предпринимательстве». Какое негативное влияние, по мнению автора, оказывает собственный бизнес на жизнь предпринимателя?

– Изложить интересные факты о предпринимательстве и предпринимателях и объяснить, почему именно они Вам кажутся стоящими внимания.

*Вопросы:*

1. В чем заключается значение предпринимательской деятельности?
2. Как менялись взгляды на предпринимательство с XVII в. по настоящее время?
3. Каково определение предпринимателя, данное Ричардом Кантильоном?
4. Что представляет собой предпринимательская деятельность в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации?
5. Каковы обязательные атрибуты предпринимателя?
6. В чем заключается цель предпринимательской деятельности?
7. Каковы основные принципы предпринимательства?
8. Перечислите функции предпринимательской деятельности.
9. Что относится к объектам предпринимательства?
10. Кто относится к субъектам предпринимательской деятельности?
11. Каковы основные мотивы, движущие предпринимателем?

## **Тема 2. Модели предпринимательства: традиционный бизнес vs стартап-проектов**

**Форма проведения занятия** – семинар.

*Задания к практическому занятию:*

– Представить стартапы, появившиеся в последние годы и привлечшие Ваше внимание;

– Провести, используя справочную литературу, сравнительный анализ особенностей традиционной модели ведения деятельности и модели, характерной для стартапов в соответствии с выбранными критериями:

<b>Критерий сравнения</b>	<b>Традиционная модель</b>	<b>Иновационная модель</b>
Сфера/отрасль/направление, в которой преобладает модель		
Принимаемый уровень риска		
Устойчивость и стабильность		

Гибкость и адаптивность  
Масштаб прибыли и уровень рентабельности  
Темп роста и масштабируемость

– Подготовить доклад на тему:

1. Особенности организации бизнеса по франшизе.

*Вопросы:*

1. Приведите основные характеристики традиционной модели предпринимательской деятельности.

2. Приведите основные характеристики стартапов.

3. Охарактеризуйте основные этапы стартапа.

4. Приведите примеры стартапов малого бизнеса.

5. Приведите примеры покупаемых стартапов.

6. Приведите примеры масштабируемых стартапов.

7. Приведите примеры творческих стартапов.

8. Приведите примеры социальных стартапов.

### **Тема 3. Выбор организационно-правовой формы ведения бизнеса**

**Форма проведения занятия – семинар.**

*Задания к практическому занятию:*

– Провести, используя справочную литературу, сравнительный анализ особенностей разных организационно-правовых форм в соответствии с выбранными критериями:

<b>ОПФ</b>	<b>Участники, их количество</b>	<b>Ответственность</b>	<b>Учредительные документы</b>	<b>Уставной капитал</b>	<b>Преимущества и недостатки</b>
Самозанятый ИП ООО АО					

*Вопросы:*

1. Что такое организационно-правовая форма ведения бизнеса?

2. Чем отличаются понятия «организация» и «предприятие»?

3. Перечислите основные признаки организации.

4. Что такое ОКОПФ?
5. Каковы особенности ведения деятельности коммерческими и некоммерческими юридическими лицами?
6. Какие виды предприятий выделяют в зависимости от формы собственности?
7. Чем совместная собственность отличается от долевой?
8. Какие характеристики присущи корпоративным и унитарным предприятиям?
9. Назовите отличительные характеристики самозанятого и индивидуального предпринимателя.
10. В чем заключаются преимущества ИП перед юридическими лицами?
11. Какие ограничения существуют для ведения бизнеса в статусе ИП?
12. В чем заключаются основные отличия ООО от АО?
13. В чем заключаются основные отличия публичных и непубличных акционерных обществ?
14. Назовите степень проявления (высокая, средняя, низкая) отношения работников по предложенным факторам на предприятиях различных организационно-правовых форм:
  - заинтересованность в результатах труда;
  - ответственность за свою деятельность;
  - возможность перспективного развития;
  - экономическая устойчивость;
  - степень риска управленческой деятельности;
  - гибкость и быстрота изменений внутренних переменных предприятия.
15. Назовите, какие организационно-правовые формы предприятия эффективны, конкурентоспособны и в наибольшей степени соответствуют следующим отраслям экономики:
  - в топливно-энергетическом и сырьевом комплексе;
  - в агропромышленном комплексе;
  - в военно-промышленном комплексе;

- в строительстве;
- обрабатывающей промышленности;
- на транспорте;
- в непроизводственной сфере (образование, здравоохранение, наука, информация, спорт, туризм и т. д.);
- в финансовой сфере.

#### **Тема 4. Выбор системы налогообложения**

**Форма проведения занятия** – семинар.

*Задания к практическому занятию:*

– Подготовить доклады на темы:

1. Автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН);
2. Патентная система налогообложения (ПСН);
3. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
4. Налог на профессиональный доход (НПД).

Вопросы:

1. Какие условия не позволяют предприятиям использовать специальные налоговые режимы?
2. Какие налоги платит ИП на ОСНО?
3. Какие варианты расчета НДФЛ может применить индивидуальный предприниматель?
4. Какие налоги платит организация на ОСНО?
5. Как в общем виде рассчитать НДС?
6. В чем отличие расчета налога на имущество на ОСНО индивидуальными предпринимателями и организациями?
7. Кому выгодно применять ОСНО?
8. Назовите условия перехода на УСН.
9. Назовите условия, которым должны соответствовать ИП и организации для применения УСН.

10. Назовите особенности применения ставок на УСН с разными видами баз.

11. В чем заключаются особенности НДС на УСН?

12. Что включают в понятие «единые взносы»?

13. Как производится расчет страховых взносов крупным бизнесом?

14. Как производится расчет страховых взносов субъектами МСП?

*Расчетно-аналитические задачи:*

1. Руководство небольшой строительной фирмы ООО «Дорстрой 10» решило побереечь свои с трудом заработанные деньги и не выплачивать многочисленные налоги, а перейти в 2025 г. с общего режима на более выгодный УСН. Подсчитанная выручка за объекты, сданные заказчикам с января по сентябрь 2024 г., равна 99 млн руб., включая НДС. Средняя численность работающих с января по сентябрь – 70 человек. Остаточная стоимость основных средств – 68 млн руб. Филиалов у ООО «Дорстрой 10» нет. Может ли ООО «Дорстрой 10» перейти на УСН с 2025 г.?

2. Предприятие на УСН ООО «Формула» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2024 г.	49 000 000	10 000 000	15

Как правильно рассчитать единый налог за 2024 г.?

3. Предприятие ООО «Надежный выбор» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2024 г.	49 000 000	49 000 000	15

Может ли ООО «Надежный выбор» не платить единый налог, если разница между доходом и расходом равна нулю?

4. Предприятие ООО «Рассвет», рассчитывающее и уплачивающее 15 % с доходов, уменьшенных на величину подтвержденных расходов, имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2024 г.	49 000 000	48 700 000	15

Какой налог должно уплатить ООО «Рассвет» за 2024 г.?

5. Компания в течение 2025 г. предполагает получить доход в размере 240 млн руб. (без НДС). Усредненно доходы за квартал составят 60 млн руб. без НДС. Входной НДС за квартал – 5 млн руб. Рассчитаем, какую ставку НДС выгоднее применять?

6. Расходы компании находятся в пределах 90 % от общего дохода. На 2025 г. компания «закладывает» в плановый бюджет доход в размере 300 млн руб. Доход за квартал усредненно составит 75 млн руб. без НДС. Расходы – в пределах 70 млн руб. Входной НДС за квартал – 12 млн руб. Посчитаем НДС с учетом общих и специальных ставок.

7. Если ИП на УСН 6 % заработал 400 000 рублей и ООО на УСН 6 % заработало 400 000 руб., какой суммой свободно может распоряжаться физ. лицо и учредитель ООО?

8. Рассмотрим расчёт взносов по единому тарифу для Павла Алексева из ООО «АВС» с зарплатой 90 000 руб. в месяц. Будем исходить из того, что его компания не имеет льгот для МСП.

9. Друг Павла Игорь работает в компании «Восход», которая относится к МСП. Он получает такую же зарплату – 90 000 руб. Рассчитаем, сколько взносов заплатит за него работодатель за 12 месяцев 2025 г.

## **Тема 5. Регистрация и получение иных согласований в государственных органах**

**Форма проведения занятия** – семинар.

*Задания к практическому занятию:*

– Подготовьте аргументы к дискуссии о преимуществах и недостатках дополнительных ограничений при осуществлении определенных видов деятельности;

– Используя нормативно-правовые документы, подготовьте перечень нарушений законодательства и последствий за это при осуществлении

незаконной предпринимательской деятельности и осуществление предпринимательской деятельности с нарушениями условий.

*Практическое задание:*

1. Заполнить заявление о государственной регистрации ИП по форме № Р21001.
2. Заполнить заявление о государственной регистрации ИП по форме № Р11001.
3. Составить протокол общего собрания учредителей об учреждении Общества.
4. Подобрать типовой Устав под конкретные условия ведения бизнеса. Обосновать свой выбор.

*Вопросы:*

1. Можно ли открыть ИП, если работаешь по найму?
2. Как открыть ИП учредителю ООО?
3. Как открыть ИП, если нет постоянной регистрации?
4. Как получить налоговые каникулы?
5. Нужно ли ИП оформлять самому себе трудовую книжку и платить зарплату?
6. Кто может стать учредителем ООО?
7. Какова минимальная сумма уставного капитала и как его оплачивать?
8. Какой адрес ООО является юридическим?
9. Как назначить руководителя ООО?
10. Нужно ли заверять заявление о регистрации у нотариуса?

## **Тема 6. Организация финансирования деятельности предприятия**

**Форма проведения занятия – семинар.**

*Задания к практическому занятию:*

– Изучить аналитические и информационные источники и подготовить примеры условий кредитования организации на сумму 15 млн руб. в банках Калининградской области. Данные представить в форме эссе.

- Подготовить доклады на темы:

1. Акселерационные программы развития стартапов в России.

2. Венчурный рынок Российской Федерации: состояние, основные игроки и прогнозы развития.

3. Практические шаги по организации венчурного финансирования.

4. Меры государственной поддержки МСП.

*Вопросы:*

1. Какие составляющие формируют структуру капитала?

2. Охарактеризуйте особенности собственного капитала.

3. Охарактеризуйте особенности заемного капитала.

4. Какая структура капитала является оптимальной для компании?

5. Назовите цели и задачи венчурного инвестора.

6. Назовите и охарактеризуйте стадии венчурного финансирования.

7. Охарактеризуйте преимущества и недостатки венчурного финансирования.

8. Охарактеризуйте особенности акционирования (взносов в уставной или паевой фонд) при создании компании.

9. Обозначьте особенности организации кредитной линии.

10. Перечислите критерии, которыми должна обладать организация для получения кредита.

11. Охарактеризуйте этапы оформления кредита.

12. Назовите и охарактеризуйте формы обеспечения возврата кредита.

13. Назовите нетрадиционные формы обеспечения кредита.

14. Назовите основные функции лизинга.

15. Назовите отличия лизинга от кредита.

16. Назовите качественные преимущества лизинга.

17. В чем заключается отличие операционного от финансового лизинга?

**Тема 7. Бизнес-идея и бизнес-планирование**

**Форма проведения занятия – семинар.**

*Задания к практическому занятию:*

– Подготовьте описание собственной бизнес-идеи по следующему плану:

- 1) Описание предприятия и отрасли;
- 2) Описание продукции (услуг);
- 3) Маркетинг и сбыт продукции (услуг);
- 4) Производственный план;
- 5) Организационный план.

*Вопросы:*

1. Какие формы финансовой отчетности используются для оценки финансовой состоятельности бизнес-идеи?
2. В чем заключается назначение формы о финансовых результатах?
3. В чем заключается назначение формы отчета о движении денежных средств?
4. В чем заключается назначение формы баланса?
5. Охарактеризуйте притоки и оттоки по операционной деятельности.
6. Охарактеризуйте притоки и оттоки по инвестиционной деятельности.
7. Охарактеризуйте притоки и оттоки по финансовой деятельности.
8. Чем отличается номинальный денежный поток от реального?
9. За счет чего могут возникнуть "кассовые разрывы" при построении отчета движения денежных средств?
10. Что означает финансовая нереализуемость бизнес-идеи и как следует поступить, если она возникла при построении бюджета движения денежных средств?
11. Какие показатели применяются для анализа финансовой устойчивости предприятия?
12. Что показывают и как рассчитываются коэффициенты рентабельности?
13. Что показывают и как рассчитываются коэффициенты оценки использования инвестиций?
14. Что понимается под инвестиционным риском?
15. По каким критериям можно классифицировать риски?

16. Какие факторы воздействуют на повышение степени инвестиционного риска?

*Расчетно-аналитические задачи:*

1. Компания ABC существовала два года. За это время она сделала следующие операции:

Год 1

1) Владельцы вложили в компанию 240 000 руб. наличными.

2) В начале года владельцы арендовали склад на два года, заплатив деньги вперед за весь срок – всего 120 000 руб.

3) Купили товаров на сумму 100 000 руб. Продавец дал товары в кредит.

4) Продали половину товаров за 240 000 руб., получив 200 000 руб. наличными и выдав товаров в кредит на 40 000 руб.

5) Выплатили заработную плату персоналу в размере 60 000 руб., еще 40 000 руб. должны выплатить, но не заплатили.

Год 2

6) Оплатили остаток долга за товары, купленные в первом году.

7) Выплатили всю начисленную, но не выплаченную зарплату.

8) Продали остатки купленных ранее товаров за 300 000 руб. наличными.

9) Получили все деньги за товары, проданные в кредит в первом году.

10) Начислили и выплатили персоналу зарплату в размере 120 000 руб.

11) Все оставшиеся деньги вернули владельцам и закрыли компанию.

Отразите данные об этих операциях в отчете о финансовых результатах, в отчете о движении денежных средств и в балансе.

2. Постройте бюджет движения денежных средств предприятия на шесть лет в соответствии с описанной ниже бизнес-идеей:

Предприятие создается для выпуска продукции. Маркетинговые исследования показали, что компания сможет реализовать свою продукцию по цене 12 тыс. руб. за 1 единицу. Плановый выпуск продукции в натуральном выражении составит:

– 1-й год – 2 000 ед.;

- 2-й год – 2 500 ед.;
- 3-й год – 2 700 ед.;
- 4-й год – 3 000 ед.;
- 5-й год – 3 000 ед.

Затраты на производство одной единицы продукции составят 9,7 тыс. руб., из них:

- на материалы и комплектующие – 8,6 тыс. руб.;
- заработная плата и отчисления – 0,8 тыс. руб.;
- общезаводские и накладные расходы – 0,3 тыс. руб.

Для организации производства необходимо приобретение здания и производственного оборудования. Стоимость здания составляет – 11 000 тыс. руб., производственного оборудования – 5 200 руб. Способ начисления амортизации – линейный. Срок полезного использования здания – 20 лет, оборудования – 7 лет.

Финансирование реализации инвестиционного проекта предполагается осуществлять за счет кредита в размере 18 000 тыс. руб. под 10 % годовых, возврат кредита предполагается со 2-го года равными частями тела кредита. Отсрочка по выплате процентов не предусмотрена. Срок кредита – 5 лет.

3. *(Продолжение задачи)* Оцените финансовую реализуемость бизнес-идеи. Предложите возможные шаги решения вопроса его финансовой реализуемости с учетом моделирования денежных потоков по операционной и финансовой деятельности.

4. Составьте финансовый план «Организация производства питания для животных».

Для реализации проекта предполагается регистрация нового юридического лица.

Дата начала проекта – 1 января 2025 г.

Горизонт планирования – 5 лет.

Шаг планирования – квартал.

Учитывать инфляцию при планировании цен.

Предполагаемый темп годового роста цен установить в соответствии с действующим Прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации (базовый сценарий).

Система налогообложения – общая. Налоговые ставки и период уплаты налога установить в соответствии с действующим законодательством.

Производственная программа:

Реализация инвестиционного проекта состоит из двух этапов. На первом этапе реализации проекта планируется осуществлять выпуск кормов для животных в металлических банках весом 750 г и 325 г. Начало производства – 3 квартал 2025 г. Максимальный объем выпуска продукции – 600 000 банок каждого вида в квартал. График загрузки мощностей: в 2025 г. – 50 %; в 2026 г. – 75 %; в 2027 г. – 80 %; с 1 кв. 2028 г. – 100 %.

На втором этапе реализации планируется увеличить объем производства за счет выпуска кормов в пауч-пакетах весом 325 г. Начало производства – 3 квартал 2026 г. Максимальный объем выпуска продукции данного вида продукции – 720 000 банок в квартал. График загрузки мощностей: в 2026 г. – 50 %; в 2027 г. – 75 %; с 1 кв. 2028 г. – 100 %.

Предполагаемая цена реализации продукции:

- корм в банке 750 г – 56 руб. без учета НДС;
- корм в банке 325 г – 32 руб. без учета НДС;
- корм в пауч-пакете 325 г – 34 руб. без учета НДС.

Сырье и материалы:

В соответствии с производственным планом сырьевая себестоимость банки продукции состоит из следующих статей:

- мясные или рыбные ингредиенты. Стоимость – 15,71 и 7,8 руб. для банок разной фасовки. Сырье импортное;
- специи. Стоимость – 6 и 3 руб. для банок разной фасовки. 50 % специй отечественные, 50 % – импортные;
- банка металлическая. Стоимость – 17,65 и 13 руб. в зависимости от объема без учета НДС. Банка поставляется из РФ.

Мясные/рыбные ингредиенты и специи для корма, упакованного в пауч-пакеты, соответствуют по объему и цене ингредиента и специй корма, упакованного в банку весом 325 г. Стоимость пауч-пакета составляет 15 руб. (поставка импортная).

Операционные расходы:

Сырьевые затраты дополнены расходами:

– на аренду производственных и административных помещений. Стоимость аренды – 3 млн руб. в квартал. Арендные платежи учитывают коммунальные расходы. Арендодатель применяет УСН.

– транспортными расходами, которые составляют 1,7 руб. за транспортировку 1 банки/пауч-пакета. Транспортная компания применяет УСН. Планируется 100 % вывоз продукции на основную территорию РФ.

Трудовые ресурсы:

– основной производственный персонал – 12 чел. со средним месячным окладом 38 тыс. руб. Наем 8 человек – 3 кв. 2025 г., 4 человека – 4 кв. 2026 г.

– вспомогательный производственный персонал – 3 чел. со средним месячным окладом 38 тыс. руб. Наем 2 человека – 3 кв. 2025 г., 1 человек – 4 кв. 2026 г.

– административный персонал – 5 чел. со средним месячным окладом 50 тыс. руб. Все приняты 1 апреля 2025 г.

Формирование оборотного капитала:

Расчеты с покупателями и поставщиками осуществляются следующим образом:

– рассрочка выплаты за ГП продукцию – 15 дн.;

– авансы поставщикам – 5 дн.

Производственный цикл характеризуется следующими показателями:

– запасы сырья и материалов – 10 дн.;

– производственный цикл – 0 дн.;

– запасы ГП на складе – 1 дн.

Инвестиционная программа:

Предприятием будет приобретено следующее производственное оборудование:

– линия по производству корма для животных. Общая стоимость – 25 млн руб., в том числе НДС. Вводится в эксплуатацию во 2 кв. 2025 г. Срок амортизации – 5 лет. Оплата осуществляется равными частями во 2 и 3 кв. 2025 г., 2 и 3 кв. 2026 г., 2 кв. 2027 г.;

– машина по упаковке в пауч-пакеты. Общая стоимость – 16 млн руб. Оборудование импортное. Вводится в эксплуатацию во 2 кв. 2026 г. Срок амортизации – 5 лет. Оплата осуществляется полностью во втором квартале 2026 г.

Предприятием также планируется аренда производственного цеха, склада и сопутствующих технических и административных помещений.

Финансирование проекта:

Кредит на покупку оборудования предоставляется банком под 10 % годовых. Срок погашения – 7 лет, предусмотрена отсрочка по выплате тела кредита на 1 год.

Сформируйте расчетно-аналитические таблицы:

- Дата начала и длительность;
- Параметры налогов;
- Продажи;
- Сырье и материальные затраты;
- Персонал;
- Операционные расходы;
- оборотный капитал;
- Инвестиции;
- Полученные кредиты и займы;
- Отчет о прибылях и убытках;
- Отчет о движении денежных средств;
- Баланс.

Сделайте выводы по каждому итоговому расчету:

– Вывод о приемлемости/неприемлемости значений выручки, валовой выручки, EBITDA, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. Если значения данных показателей в прогнозных периодах сильно варьируются – отметить причины их изменения;

– Вывод о приемлемости/неприемлемости значений суммарного денежного потока и денежных средств на начало и конец каждого периода. Отметить периоды с отрицательным значением потока и отразить причины их появления;

– Вывод о корректности/некорректности сформированного баланса (сходимость баланса и наличие положительных значений показателя денежные средства на всем горизонте планирования). Провести вертикальный анализ баланса при выходе предприятия на плановые показатели, охарактеризовать его структуру.

### **3 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ К ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

К зачету допускаются обучающиеся не имеющие неудовлетворительные оценки в ходе проверки знаний на практических занятиях. В случае, если студент получил «неудовлетворительно» в ходе проверки знаний на практических занятиях, он должен повторно сделать тестовые и расчетные задания по данной теме.

Контрольные вопросы к зачету:

1. Понятие предпринимательство и предпринимательская деятельность.
2. Основные концепции предпринимательства.
3. Виды предпринимательской деятельности.
4. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.
5. Функции предпринимательства.
6. Принципы предпринимательства.
7. Особенности традиционного бизнеса.
8. Понятие стартапа, основные характеристики стартапов.
9. Сравнение традиционной и инновационной модели ведения бизнеса.
10. Жизненный цикл стартапа.
11. Виды стартап-проектов.
12. Понятие организационно-правовой формы собственности.
13. Сравнение коммерческих и некоммерческих юридических лиц.
14. Сравнение основных форм собственности.
15. Понятие самозанятости, особенности режима самозанятого.
16. Понятие индивидуальный предприниматель, особенности ведения бизнеса ИП.
17. Понятие общества с ограниченной ответственностью, особенности ведения бизнеса ООО.
18. Понятие акционерного общества, особенности ведения бизнеса АО.

19. Режимы налогообложения, действующие в РФ.
20. Основные отличительные особенности ИП на ОСНО.
21. Основные отличительные особенности ООО на ОСНО.
22. Основные отличительные особенности УСН.
23. Особенности начисления и уплаты единых взносов МСП.
24. Ограничительные меры государства по ведению определенных видов деятельности.
25. Меры поддержки государством МСП.
26. Структура капитала предприятия, его стоимость.
27. Особенности собственного капитала предприятия.
28. Особенности собственного капитала предприятия.
29. Источники формирования собственного капитала для предприятия.
30. Особенности венчурного финансирования.
31. Принципы и особенности кредитования предпринимательской деятельности.
32. Особенности лизинга, его преимущество и недостатки по сравнению с кредитованием.
33. Прогнозный отчет о финансовых результатах: что показывает, как составляется.
34. Прогнозный отчет о движении денежных средств: что показывает, как составляется.
35. Прогнозный баланс: что показывает, как составляется.
36. Оценка финансовой реализуемости бизнес-идеи.
37. Оценка экономической эффективности бизнес-идеи.
38. Виды рисков и методы их минимизации.

Зачет проходит в устной форме, студент отвечает на два контрольных вопроса. Время подготовки к ответу составляет 30–40 мин.

Оценка («зачтено», «не зачтено») является экспертной и зависит от уровня освоения бакалавром тем дисциплины.

Таблица 9 – Система оценок и критерии выставления оценки

	«Не зачтено»	«Зачтено»		
<b>Системность и полнота знаний в отношении изучаемых объектов</b>	Обладает частичными и разрозненными знаниями, которые не может научно-корректно связывать между собой (только некоторые из которых может связывать между собой)	Обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает полной знаний и системным взглядом на изучаемый объект
<b>Работа с информацией</b>	Не в состоянии находить необходимую информацию, либо в состоянии находить отдельные фрагменты информации в рамках поставленной задачи	Может найти необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, интерпретировать и систематизировать необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, систематизировать необходимую информацию, а также выявить новые, дополнительные источники информации в рамках поставленной задачи
<b>Научное осмысление изучаемого явления, процесса, объекта</b>	Не может делать научно-корректных выводов из имеющихся у него сведений, в состоянии проанализировать только некоторые из имеющихся у него сведений	В состоянии осуществлять научно-корректный анализ предоставленной информации	В состоянии осуществлять систематический и научно-корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные задачи данные	В состоянии осуществлять систематический и научно-корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные поставленной задаче данные, предлагает новые ракурсы поставленной задачи
<b>Освоение стандартных алгоритмов решения профессиональных задач</b>	В состоянии решать только фрагменты поставленной задачи в соответствии с заданным алгоритмом, не освоил предложенный алгоритм, допускает ошибки	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом, понимает основы предложенного алгоритма	Не только владеет алгоритмом и понимает его основы, но и предлагает новые решения в рамках поставленной задачи

## **4 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

### **4.1 Общие рекомендации и сведения**

Самостоятельная работа студентов в ходе семестра является важной составной частью учебного процесса и необходима для закрепления и углубления знаний, полученных в период сессии на лекциях, практических занятиях, а также для индивидуального изучения дисциплины в соответствии с программой и рекомендованной литературой. Самостоятельная работа выполняется в виде подготовки домашнего задания или сообщения по отдельным вопросам, реферативного обзора.

Контроль качества самостоятельной работы может осуществляться с помощью устного опроса на практических занятиях, проведения тестирования.

### **4.2 Задания для самодиагностики в рамках самостоятельной работы студента**

Тестовые задания используются для оценки освоения всех тем дисциплины студентами всех форм обучения.

Тестирование обучающихся проводится на занятиях после рассмотрения на лекциях, соответствующих тем.

Оценка по результатам тестирования зависит от уровня освоения студентом тем дисциплины и соответствует следующему диапазону (%):

- от 0 до 55 – «неудовлетворительно»;
- от 56 до 70 – «удовлетворительно»;
- от 71 до 85 – «хорошо»;
- от 86 до 100 – «отлично».

Положительная оценка («зачтено») выставляется студенту при получении от 56 до 100 % верных ответов.

### 4.3 Примерный перечень вариантов тестовых заданий

#### Вариант 1:

1. Укажите последовательность действий для организации деятельности ООО:

- 1) открыть расчетный счет;
- 2) подать заявление на регистрацию ООО;
- 3) утвердить Решение о создании юр. лица / протокол общего собрания учредителей;
- 4) сдать отчетность в налоговую инспекцию.

2. С какого момента фирма считается созданной?

- 1) с момента принятия устава;
- 2) с момента заключения учредительного договора;
- 3) с момента государственной регистрации;
- 4) с момента постановки на налоговый учет.

3.  – капитал, вкладываемый в инвестиционные проекты с большим риском и предполагающий получение более высоких, чем в среднем по отрасли, прибылей.

4.  лизинг – это лизинг, в котором срок действия договора равен сроку службы имущества.

5.  – один из ключевых показателей эффективности предприятия; денежные средства, которые компания получает от реализации своих товаров и услуг за определенный срок.

6. На практике применяются два варианта ведения финансового учета:  метод и метод начисления. Основное их различие заключается во времени отображения доходов и расходов в отчетности.

7.  планирование – это планирование, в ходе которого определяются общие цели организации и ее стратегия на 10–15 лет.

8. Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта проводится на  стадии.

9. Для принятия решения об участии в инвестиционном проекте необходимо, чтобы:

поток денег от всех видов деятельности был  на каждом шаге горизонта расчета

10.  – это показатель, отражающий интегральный эффект от реализации инвестиционного проекта. Он представляет собой сумму дисконтированных на определенный момент времени чистых денежных потоков, генерируемых проектом за весь период его жизненного цикла.

11. Установите соответствие между показателем и его смысловым значением:

1	Чистый дисконтированный доход (NPV)	А	Максимальное значение стоимости капитала, при котором инвестиционный проект окупается
2	Внутренняя норма доходности (IRR)	Б	Разница между текущей стоимостью денежных потоков, получаемых от реализации инвестиционного проекта, и суммой инвестиций в него
3	Индекс рентабельности инвестиций (PI)	В	Показатель отношения дисконтированных денежных потоков от реализации инвестиционного проекта к сумме инвестиций
4	Срок окупаемости проекта (PBP)	Г	Период, в течение которого инвестиции, вложенные в проект, окупятся

12. Максимум доходности инвестиционного портфеля при возможном риске является принципом действий:

- 1) агрессивного инвестора;
- 2) консервативного инвестора;
- 3) умеренного инвестора.
- 4) иностранного инвестора.

### **Вариант 2:**

1.  – деньги или имущество, которые вносятся учредителями организации на её нужды после государственной регистрации.

2. Что предполагает право собственности предприятия:

- 1) право владения объектом собственности;
- 2) право распоряжений и использования объектов собственности;

3) право владения и использования объектов собственности;

4) право владения, распоряжения и использования объектов собственности в целях и пределах, установленных законодательством.

3.  – механизм помощи через наставничество, инвестиции и знакомство с правильными людьми в обмен за долю в компании, направленный на масштабирование уже готового продукта.

4. Финансирование инвестиционных проектов, при котором сам проект является способом обслуживания долговых обязательств, носит название:

1) проектное финансирование;

2) самофинансирование;

3) кредитное финансирование;

4) субсидирование.

5.  – это средняя процентная ставка по всем источникам финансирования компании. При расчете учитывается удельный вес каждого источника финансирования в общей стоимости.

6. Привлечение заемных средств для финансирования капитальных вложений целесообразно, если процент по кредиту  рентабельности собственного капитала

7. Рентабельность продаж – один из показателей эффективности деятельности предприятия, показывающий какую часть выручки организации составляет .

8. В форме капитальных вложений осуществляются  инвестиции

9. Жизненный цикл инвестиционного проекта состоит из следующих фаз: преинвестиционной, инвестиционной, , ликвидационной.

10.  – процесс приведения будущей стоимости денег к текущей.

11.  – это показатель, отражающий интегральный эффект от реализации инвестиционного проекта. Он представляет собой сумму дисконтированных на определенный момент времени чистых денежных потоков, генерируемых проектом за весь период его жизненного цикла.

12. Оценка эффективности проекта в целом включает в себя:

- 1) оценку общественной и коммерческой эффективностей;
- 2) оценку экологической и коммерческой эффективностей;
- 3) оценку общественной, социальной, экологической эффективностей;
- 4) оценку экологической и общественной эффективностей.

### **Вариант 3:**

1. Для выделения субъектов малого предпринимательства используются следующие критерии:

1) состав и характеристика участников, объем выручки за год, средняя численность работников

2) средняя численность работников, способ регистрации, количество участников в уставном капитале

3) объем выручки за год, организационно-правовая форма, отраслевая принадлежность

4) способ регистрации, объем выручки за год, средняя численность работников

2.  – деньги или имущество, которые вносятся учредителями организации на её нужды после государственной регистрации.

3. Владелец акции по отношению к предприятию является

4.  – метод привлечения долгосрочного заёмного финансирования для инвестиционных проектов, при котором источником обслуживания долга становятся денежные потоки, которые проект генерирует или будет генерировать в будущем.

5.  – превращение частной компании в публичную, когда на фондовый рынок выпускаются акции.

6.  – финансовый инструмент, который позволяет мобилизовать финансовые ресурсы через выпуск заемщиком долговых обязательств.

7.  – это средняя процентная ставка по всем источникам финансирования компании. При расчете учитывается удельный вес каждого источника финансирования в общей стоимости.

8. Вкладывать средства в инвестиционный проект целесообразно, если внутренняя норма доходности  ставки дисконтирования

9. Рентабельность продаж – один из показателей эффективности деятельности предприятия, показывающий какую часть выручки организации составляет .

10. Что относится к денежному оттоку по инвестиционной деятельности:

1) стоимость реализации основного средства;

2) стоимость приобретения основного средства;

3) амортизация основного средства;

4) стоимость приобретения доли в другой организации.

11. Если валовые инвестиции больше амортизационных отчислений отчетного периода, то это значит, что имеет место  воспроизводство основных фондов

12. Что относится к денежному оттоку по инвестиционной деятельности:

1) стоимость реализации основного средства;

2) стоимость приобретения основного средства;

3) амортизация основного средства;

4) стоимость приобретения доли в другой организации.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (действующая редакция, 2024)
2. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 N 129-ФЗ (действующая редакция, 2024)
3. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (действующая редакция, 2024)
4. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (действующая редакция, 2024)
5. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ (действующая редакция, 2024)
6. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (действующая редакция, 2024)
7. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 N 99-ФЗ (действующая редакция, 2024)
8. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ (действующая редакция, 2024)
9. Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» от 27.11.2018 N 422-ФЗ (действующая редакция, 2024)
10. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утв. Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом по строительству, архитектурной и жилищной политике от 21.06.1999 г. № ВК 477.

11. Инвестиции и инвестиционная деятельность: учебник / Л. И. Юзвович [и др.]. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2021. – 498 с.
12. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций: учеб. пособие / Т. К. Руткаускас [и др.]. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 316 с.
13. Управление инвестициями: учебник для бакалавров / под ред. К. В. Балдина. – Москва: Изд.-торг. корпорация «Дашков и Ко», 2017. – 238 с.
14. Бланк, С. Стартап: Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф; перевод с англ. Т. Гутман [и др.]. – 3-е изд. – Москва: Альпина Паблишер, 2016. – 616 с. – ISBN 978-5-9614-5027-9. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/95218> (дата обращения: 17.06.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.
15. Бланк, С. Четыре шага к озарению: стратегии создания успешных стартапов: руководство / С. Бланк. – Москва: Альпина Паблишер, 2016. – 368 с. – ISBN 978-5-9614-4645-6. – Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/88357> (дата обращения: 17.06.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.
16. Головизнин, А. В. Юридическое сопровождение стартапов: учеб. пособие / А. В. Головизнин, С. В. Слукин, Я. И. Семенов. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2022. – 74 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/339383> (дата обращения: 17.06.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.
17. Кантровиц, А. Сохраняя энергию стартапа: как техногиганты ежедневно изобретают будущее и остаются на вершине / А. Кантровиц. – Москва: Альпина Паблишер, 2022. – 264 с. – ISBN 978-5-907534-60-3. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/214301> (дата обращения: 17.06.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

18. Касьяненко, Т. Г. Экономическая оценка инвестиций: учебник и практикум / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. – Люберцы: ЮРАЙТ, 2019. – 559 с.

19. Колтынюк, Б. А. Инвестиционное проектирование объектов социально-культурной сферы: учебник / Б. А. Колтынюк. – Санкт-Петербург: Изд-во В. А. Михайлова, 2000. – 430 с.

20. Кожанова, А. В. Механизм финансирования российских стартапов: монография / А. В. Кожанова. – Москва: Проспект, 2023. – 151 с. – ISBN 978-5-392-37716-9. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/371465> (дата обращения: 17.06.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей. Предпринимательство и стартапы. – Москва : Альпина Пабlishер, 2023. – 156 с. – ISBN 978-5-96147-317-8. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/368267> (дата обращения: 17.06.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

21. Кукукина, И. Г. Экономическая оценка инвестиций / И. Г. Кукукина, Т. Б. Малкова. – Москва: КноРус, 2017. – 299 с.

22. Липсиц, И. В. Инвестиционный анализ: подготовка и оценка инвестиций в реальные активы / И. В. Липсиц, В. В. Колосова. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 320 с.

23. Рис, Э. Метод стартапа: предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании / Э. Рис; перевод с англ. М. Кульнева. – Москва: Альпина Пабlishер, 2018. – 350 с. – ISBN 978-5-9614-0718-1. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/125823> (дата обращения: 17.06.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

24. Романс, Э. Настольная книга венчурного предпринимателя: секреты лидеров стартапов / Э. Романс; перевод В. Виноградов, В. Ионов. – Москва: Альпина Пабlishер, 2016. – 247 с. – ISBN 978-5-9614-4971-6. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL:

<https://e.lanbook.com/book/95452> (дата обращения: 17.06.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

25. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: произв.-практ. изд. / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – 8-е изд. – Москва: Изд.-торг. корпорация «Дашков и Ко», 2018. – 544 с.

26. Шаркова, А. В. Стратегии предпринимательства: бизнес-экосистемы, реальные ценности, общество: учеб.-методическое пособие / А. В. Шаркова. – Москва: Дашков и К, 2023. – 473 с. — ISBN 978-5-394-05481-5. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/330461> (дата обращения: 17.06.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

27. Гарант: информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.garant.ru](http://www.garant.ru).

28. КонсультантПлюс: офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

29. Министерство финансов Российской Федерации: офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>.

30. Министерство экономического развития РФ: офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.

31. Образовательный портал [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://economics.edu.ru>.

32. Правительство РФ: офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.gov.ru>.

33. Федеральная налоговая служба : офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.nalog.gov.ru>.

34. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

35. Центральный банк РФ: офиц. сайт [Электронный ресурс]. –  
Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

Локальный электронный методический материал

Александра Валерьевна Томкович

НАЧНИ СВОЙ БИЗНЕС. СТАРТАП

Редактор С. Кондрашова

Корректор Т. Звада

Уч.-изд. л. 4,8. Печ. л. 5,6.

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Калининградский государственный технический университет».  
236022, Калининград, Советский проспект, 1