

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского  
федерального университета

Дата подписания: 27.05.2025 15:31:40

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c5ba2f58486412a1c8ef98f

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

«Северо-Кавказский федеральный университет»  
Пятигорский институт (филиал) СКФУ  
Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

## **Методические указания**

по выполнению практических работ

по дисциплине **ОП.08 «Основы предпринимательской деятельности»**

для студентов направления подготовки/специальности

**08.02.01 СТРОИТЕЛЬСТВО И ЭКСПЛУАТАЦИЯ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ**

Методические указания для практических работ по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО, предназначены для студентов, обучающихся по специальности СПО 08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений.

### **Пояснительная записка**

Данные методические указания призваны оказывать помощь студентам в изучении основных понятий, идей, теорий и положений обществознания, изучаемых в ходе конкретного занятия, способствовать развитию их умений, навыков и компетенций.

Практические занятия относятся к основным видам учебных занятий и определены учебным планом и рабочей программой. Практические занятия являются формой учебной работы студентов по разностороннему изучению одной из актуальных проблем психологии делового общения. Практические занятия закрепляют теоретические знания и развивают практические навыки, полученные на теоретических занятиях, они составляют важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки.

В результате освоения программы учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» обучающийся должен **знать:**

- сущность понятия «предпринимательство»;
- виды предпринимательской деятельности;
- организационно-правовые формы предприятия;
- основные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;
- права и обязанности предпринимателя;
- формы государственной поддержки предпринимательской деятельности;
- режимы налогообложения предприятий;
- основные требования, предъявляемые к бизнес – плану;
- алгоритм действий по созданию предприятия малого бизнеса;
- основные направления и виды предпринимательской деятельности в строительной отрасли;

**уметь:**

- выбирать организационно-правовую форму предприятия;
- предлагать идею бизнеса на основании выявленных потребностей;
- обосновывать конкурентные преимущества реализации бизнес-проекта

## Практическое занятие №1

Тема 2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Наименование занятия: «Правовые основы предпринимательской деятельности»

Цель работы: познакомиться с правовыми основами предпринимательской деятельности.

**Задание 1.** Прочитайте извлечения из Гражданского кодекса РФ, касающиеся предприятий различных видов, и занесите результаты в таблицу.

| Линии сравнения                   | Общество с ограниченной ответственностью | Акционерное общество | Производственный кооператив |
|-----------------------------------|------------------------------------------|----------------------|-----------------------------|
| Ответственность по обязательствам |                                          |                      |                             |
| Органы управления                 |                                          |                      |                             |
| Реорганизация и ликвидация.       |                                          |                      |                             |

**Ст. 87.1.** 1. Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. <...>

**Ст. 90.1.** 1. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью, составляется из стоимости вкладов его участников...

**Ст. 91.1** 1. Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников. В обществе с ограниченной ответственностью создается исполнительный орган (коллегиальный и (или) единоличный), осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию его участников...

**Ст. 92.1** 1. Общество с ограниченной ответственностью может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по единогласному решению его участников.

2. Общество с ограниченной ответственностью вправе преобразоваться в акционерное общество или производственный кооператив. <...>

**Ст. 94** Участник общества с ограниченной ответственностью вправе в любое время выйти из общества независимо от согласия других его участников. При этом ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующей его доле в уставном капитале общества. <...>

**Ст. 96.1. Акционерным обществом** признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. <...>

**Ст. 102.** 1. Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала акционерного общества не должна превышать 25 процентов.

2. Акционерное общество вправе выпускать облигации только после полной оплаты уставного капитала...

**Ст. 103.** 1. Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров.

2. В обществе с числом акционеров более 50 создается совет директоров (наблюдательный совет).

**Ст. 104.** 1. Акционерное общество может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по решению общего собрания акционеров.

2. Акционерное общество вправе преобразоваться в общество с ограниченной ответственностью или производственный кооператив, а также в некоммерческую организацию в соответствии с законом. <...>

**Ст. 107.** 1. **Производственным кооперативом (артелью)** признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности..., основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов...

2. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность...

**Ст. 108.** 1. Учредительным документом производственного кооператива является устав, утверждаемый общим собранием его членов.

3. Число членов кооператива не должно быть менее 5.

**Ст. 109.** 1. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива.

3. Кооператив не вправе выпускать акции.

4. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива.

**Ст. 110.** 1. Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель.

**Ст. 112.** 1. Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован или ликвидирован по решению общего собрания его членов.

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

## **Задание 2. Решите познавательную задачу, пользуясь памяткой.**

### **Памятка для решения познавательных задач.**

1. Внимательно ознакомьтесь с условием задачи и запомните вопрос. В случае необходимости уточните значение непонятных терминов с помощью словарей, справочников или учебника.

2. Соотнесите вопросы или предписания, сформулированные в задаче, с ее условием:

- определите, какая полезная для решения задачи информация содержится в условии;
- подумайте, не противоречат ли друг другу данные условия задачи (именно противоречие данных может подсказать путь решения).

3. Подумайте, какие дополнительные знания следует привлечь для решения задачи, к каким источникам обратиться:

- выявите область знаний, в контексте которой поставлен вопрос (требование) задачи;
- сократите эту область до конкретной проблемы, информацию по которой необходимо вспомнить;

- соотнесите эту информацию с данными условия задачи.

4. Наметьте предполагаемый ответ в соответствии с вопросом или предписанием.

5. Продумайте аргументы, подкрепляющие каждый этап вашего решения.

6. Убедитесь в правильности полученного вами ответа:

- соответствует ли ответ существу вопроса (предписания) задачи;
- если в задаче дано несколько вопросов, то дан ли ответ на каждый из них;
- нет ли противоречий между вашими аргументами;
- нет ли в условии задачи данных, противоречащих предлагаемому вами решению;
- можно ли считать предложенный путь решения задачи единственно возможным;
- не следуют ли из условия задачи какие-либо другие выводы помимо тех, которые намечены вами.

**Задача.** Константин Викторович много лет проработал механиком на предприятии «Восход». Как владелец ценных бумаг он получал часть прибыли предприятия; участвовал в ежегодных собраниях, на которых обсуждались вопросы повышения эффективности работы предприятия. Право на доход сохранилось за ним и после ухода на пенсию.

Какую форму собственности иллюстрирует этот пример? Какие еще права есть у его работников? Назовите два таких права.

**Задание 3.** Установите соответствие между организационно-правовыми видами предприятий и характеристиками: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца. Результаты занесите в таблицу.

## ХАРАКТЕРИСТИКИ

- А. при выходе участник получает стоимость своего пая  
Б. уставный капитал образуется из стоимости вклада участников  
В. исполнительными органами являются правление и председатель  
Г. число членов не может быть менее 5  
Д. при числе членов более 50 создается совет директоров

## ВИДЫ

1. Акционерное общество
2. Производственный кооператив
3. Общество с ограниченной ответственностью

| А | Б | В | Г | Д |
|---|---|---|---|---|
|   |   |   |   |   |

## Практическое занятие № 2

Тема 3. Юридическая ответственность в сфере предпринимательской деятельности

Наименование занятия: Юридическая ответственность предпринимателя

Цель работы: научиться определять основания привлечения предпринимателя к юридической ответственности; различать виды юридической ответственности; применять нормативные акты при решении правовых задач.

### Выполнение работы

*Задание 1. Определите вид юридической ответственности:*

- а) наступает за совершение трудовых и иных служебных правонарушений, налагается руководителем предприятия или учреждения – ?;
- б) наступает за причинение вреда имущественным и личным неимущественным правам других лиц, налагается судом или предусмотрена договором (например, в виде пени или неустойки) – ?;
- в) наступает за совершение общественно опасных деяний, назначается исключительно судом – ?;
- г) наступает за нарушение правил государственного управления, налагается компетентными в данной сфере государственного управления должностными лицами – ?;
- д) этот вид ответственности был установлен судом. Иного порядка её установления, кроме судебного, законом не предусмотрено.
- е) ответственность за данный проступок была установлена органами ГИБДД, наложившими на нарушителя штраф.
- ж) этот вид ответственности всегда имеет имущественный характер. На этот раз суд потребовал возмещения нанесенного материального и морального ущерба.
- з) ответственность за данное правонарушение состояла в увольнении работника, его совершившего.

*Задание 2. Укажите состав и вид правонарушения:*

- а) Руководство предприятия на протяжении 3-х месяцев не платило работникам зарплату.
- б) Предприятие не выполнило договор о поставках продукции.
- в) Гражданин М. не появился на работе в течение нескольких дней без уважительных причин.
- г) Индивидуальный предприниматель К. без уважительных причин не платил долг за кредит, взятый в банке.
- д) В магазине торговали некачественными продуктами питания.

*Задание 3. Проанализируйте ситуации:*

Ситуация 1.

14 октября 2018 года Попов обратился в налоговый орган с заявлением о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. 19 октября Попов получил письменный отказ в регистрации. Несмотря на это, Попов снял в аренду павильон на рынке и торговал одеждой. Какое правонарушение совершено Поповым?

Ситуация 2.

17-летний Казаков подал документы в налоговый орган для регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. В регистрации ему было отказано по той причине, что несовершеннолетним для регистрации необходимо нотариально заверенное согласие родителей на осуществление предпринимательской деятельности. Казаков пояснил, что ему согласие родителей не нужно, так он полгода назад вступил в брак. В качестве подтверждения этого им было представлено свидетельство о заключении брака. Прокомментируйте ситуацию. Кто прав в этом случае? При ответе укажите конкретную статью закона.

Ситуация 3.

К юристу за консультацией обратился специалист Министерства образования и науки РФ. Он пояснил, что работой своей доволен, но хотел бы заняться индивидуальным предпринимательством, чтобы улучшить своё материальное положение. Гражданин просил оказать ему помощь в оформлении всех необходимых документов для регистрации индивидуального предпринимательства. Дайте ответ этому гражданину. Может ли данный гражданин быть зарегистрирован в качестве ИП. Ответ обоснуйте со ссылкой на закон.

### **Практическое занятие № 3**

Тема 5. Организационно – правовые формы предпринимательства

Наименование занятия: Проектирование организационной структуры и определение типологии коммерческой организации

Цель работы: формировать умение проектировать организационную структуру и определять типологию коммерческой организации.

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практического занятия

Организационная структура управления (управленческая структура) – это упорядоченная совокупность взаимосвязанных подразделений и органов управления, находящихся в определенной взаимной связи и соподчинении, и объединенных коммуникационными каналами.

Функциональную структуру управления используют при большом количестве специализированных работ в организации. В ней преобладает функциональная форма связей.

В линейно-функциональном типе структуры у линейного руководителя появляется штаб, состоящий из управленческих подразделений (отделов, бюро, групп, служб, отдельных специалистов), которые специализируются на выполнении какого-то одного вида управленческой деятельности (функции управления).

Дивизиональная структура управления делится на достаточно автономные, относительно самостоятельные блоки. Выделение блоков может происходить по видам товаров и услуг, географическим регионам, потребителям.

Линейно-функциональные структуры управления под проектной структурой управления понимается временная структура, создаваемая для решения конкретной комплексной задачи (разработки проекта и его реализации).

В матричной структуре у работников есть одновременно два руководителя, обладающих равными правами.

- по вертикали руководитель функциональной службы;
- по горизонтали руководителю бизнес-процесса, который наделен необходимыми проектными полномочиями для управления в соответствии с запланированными сроками, ресурсами и качеством.

Вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию:

1. Охарактеризуйте типы линейных и функциональных связей в организации.
2. Охарактеризуйте матричную организационную структуру управления.
3. Приведите примеры организационных структур реальных организаций.

#### **Задание 1**

Выбрать один из типов организационной структуры управления для своей

организации, обосновав свой выбор (преимущества и недостатки). Составить конкретную схему организационной структуры управления для своей организации. Обосновать эффективность выбранной организационной структуры.

Инструкция по выполнению задач:

1. Прочитайте краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы.
2. Устно ответьте на вопросы для закрепления теоретического материала к практическому занятию.
3. Внимательно прочитайте условие задания 1. Составьте схему организационной структуры управления. Письменно ответьте на вопросы задания.

#### **Практическое занятие № 4**

Тема 6. Налогообложение индивидуальной предпринимательской деятельности

Наименование занятия: Расчет суммы налогов, подлежащей уплате в бюджет, при ведении предпринимательской деятельности.

Цель работы: научиться определять суммы налогов, уплачиваемых предпринимателями, на основе Налогового кодекса РФ.

#### **Общие положения**

Формами налогообложения предпринимательской деятельности являются налоги и сборы.

**Налог** - это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

**Классификация налогов** – это группировка их по ряду наиболее существенных признаков. Группировка налогов производится по следующим признакам:

##### **1) по уровням налоговой системы:**

- *федеральные* - налоги и сборы, которые установлены Налоговым Кодексом и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации (ст.13 НК РФ);
- *региональные* - налоги, которые установлены Налоговым Кодексом и законами субъектов Российской Федерации о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации (ст.14 НК РФ);
- *местные* - налоги, которые установлены Налоговым Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований (ст.15 НК РФ).

##### **2) по способу взимания:**

- *прямые* – налоги, взимаемые с доходов или имущества физических и юридических лиц;
- *косвенные* – налоги, перекладываемые налогоплательщиком на другое лицо, например, через включения в цену товара.

##### **3) по плательщикам:**

- с юридических лиц;
- с физических лиц;
- с юридических и физических лиц.

##### **4) по объекту налогообложения:**

- налог на доходы;
- налог на имущество;
- налог на действия (финансовые операции, обороты, хозяйственные активы);
- ресурсные налоги.

##### **5) по направлению использования:**

- *общие* – налоги, поступающие в бюджеты разных уровней в зависимости от государственного

устройства;

- *целевые* – налоги, имеющие строго определенную целевую направленность и предназначенные для формирования централизованных целевых фондов.

В российской налоговой системе существуют **2 системы налогообложения**:

1. Общая система налогообложения.
2. Специальные налоговые системы.

Выбор системы налогообложения обуславливается

- волеизъявлением налогоплательщика;
- наличием ряда условий.

При **общем режиме налогообложения** предприниматели должны уплачивать налог на прибыль организации (20%), налог на имущество организации (не более 2,2%), налог на добавленную стоимость (0%, 10%, 20%). Выбирая один из специальных налоговых режимов, они освобождаются от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов.

**Налог на прибыль** является прямым федеральным налогом, введенным в действие с 1 января 2002 г. (гл. 25 НК РФ).

Налоговой базой признается денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению.

*Прибыль (налоговая база) = Доходы - Расходы*

Налог определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы:

*Налог на прибыль = Налоговая база · Налоговая ставка / 100%*

Налоговая ставка устанавливается в размере - НК РФ Статья 284. Налоговые ставки.

**Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)** – форма изъятия в бюджет части доходов физических лиц. Введен в действие с 1 января 1992 г. (с 2001 г. гл. 23 НК РФ).

При определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, или право на распоряжение которыми у него возникло, а также доходы в виде материальной выгоды.

Налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки.

*Налоговая база = Доходы (подлежащие налогообложению) – Налоговые вычеты*

Предусмотрены **4 типа налоговых вычетов** по НДФЛ, которые носят характер налоговых льгот и могут предоставляться налогоплательщику одновременно в течение налогового периода:

- стандартные налоговые вычеты;
- социальные налоговые вычеты;
- имущественные налоговые вычеты;
- профессиональные налоговые вычеты.

Налоговый вычет за каждый месяц налогового периода распространяется на родителя, супруга (супругу) родителя, усыновителя, на обеспечении которых находится ребенок, в следующих размерах:

- 1 400 рублей - на первого ребенка;
- 1 400 рублей - на второго ребенка;
- 3 000 рублей - на третьего и каждого последующего ребенка;

- 12 000 рублей - на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы.

Налоговый вычет действует до месяца, в котором доход налогоплательщика, исчисленный нарастающим итогом с начала налогового периода налоговым агентом, предоставляющим данный стандартный налоговый вычет, превысил 3500 рублей.

Сумма налога при определении налоговой базы исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

*НДФЛ = Налоговая база × Налоговая ставка*

Налоговая ставка устанавливается в размере - НК РФ Статья 224. Налоговые ставки.

Общая сумма налога исчисляется по итогам налогового периода применительно ко всем доходам налогоплательщика, дата получения которых относится к соответствующему налоговому периоду. Сумма налога определяется в полных рублях. Сумма налога менее 50 копеек отбрасывается, а 50 копеек и более округляются до полного рубля.

К **специальным налоговым системам** для малого предпринимательства относятся:

- 1) упрощенная система налогообложения (УСН),
- 2) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД),
- 3) патентная система налогообложения.

Применение специального налогового режима означает замену уплаты ряда налогов, уплачиваемых при общем режиме налогообложения, на уплату одного либо освобождение от уплаты некоторых налогов.

*Объектами налогообложения могут быть (по усмотрению налогоплательщика):*

- доходы индивидуального налогоплательщика;
- доходы, уменьшенные на сумму регламентированных расходов.

Выбранный объект налогообложения не меняется в течение всего срока применения УСН.

Право перейти на УСН появляется у налогоплательщика, если по итогам 9 месяцев того года, в котором подается заявление о переходе на УСН, доход от реализации (без НДС) не превысил 112,5 млн. руб. (ст. 346.12 НК РФ). Если по итогам налогового периода доход налогоплательщика, перешедшего на УСН, превысит 150 млн. руб. или стоимость амортизируемого имущества, находящегося в собственности налогоплательщика, превысит 100 млн. руб., такой налогоплательщик будет считаться перешедшим на общий режим налогообложения с начала того квартала, в котором было допущено это превышение.

Налоговые ставки регламентированы ст. 346.20 НК РФ. Если объектом налогообложения выбраны доходы - 6%, если же – доходы, уменьшенные на величину расходов - 15%.

И в первом, и во втором варианте сумма налога (квартальных авансовых платежей по налогу) исчисляется налогоплательщиком исходя из ставки налога и соответствующей налоговой базы, рассчитанной нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответствующего отчетного периода.

Сумма к оплате определяется за вычетом ранее уплаченных сумм квартальных авансовых платежей по налогу.

Налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения «доходы» имеют уплаченных (в пределах исчисленных сумм), а также на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности. При этом сумма налога (авансовых платежей по налогу) не может быть уменьшена более чем на 50%.

Согласно п. 6 ст. 346.18 НК РФ налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», уплачивают в установленном порядке по итогам налогового периода так называемый минимальный налог, который зачисляется органами федерального казначейства в бюджеты государственных внебюджетных фондов.

*Минимальный налог* исчисляется за налоговый период в размере 1% от суммы полученных доходов. Минимальный налог уплачивается в случае, если за налоговый период сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчисленного минимального налога. Налогоплательщик имеет право в следующие налоговые периоды включить сумму разницы между суммой уплаченного минимального налога и суммой налога, исчисленной в общем порядке, в расходы при исчислении налоговой базы, в том числе увеличить сумму убытков, которые могут быть перенесены на будущее.

*Пример:* В 2003 г. ЗАО «Старт» начало работать по упрощенной системе и выбрало объект налогообложения в виде доходов, уменьшенных на величину расходов. Сумма доходов за год составила 100 000 руб., а сумма расходов 98 000 руб. Налоговая база составила 2 000 руб. = (100 000 – 98 000). Единый налог составил 300 руб. = (2 000 × 15 %). Однако, минимальная сумма налога, рассчитанная от величины полученных доходов, составит 1 000 руб. = (100 000 × 1%). Поэтому в бюджет нужно уплатить единый налог в размере 1000 руб. Сумму разницы между уплаченным минимальным налогом и обычным налогом фирма может учесть в качестве расходов в следующие налоговые периоды. Такая разница составляет: 700 руб. = (1 000 – 300); г) если вы получили убыток, то вы можете перенести его на последующие налоговые периоды, но не более чем на 10 лет. При этом налоговая база каждого периода может быть уменьшена более чем на 30 %.

## **Выполнение работы**

**Задание 1.** Произвести группировку и систематизацию налогов и сборов.

Результаты оформить в виде таблицы.

Таблица – Классификация налогов и сборов

| Наименование налогов           | Уровни налоговой системы |              |         | Способ взимания |           | Плательщики     |                  |                    | Объект налогообложения |           |        |         | Направление использования |         |
|--------------------------------|--------------------------|--------------|---------|-----------------|-----------|-----------------|------------------|--------------------|------------------------|-----------|--------|---------|---------------------------|---------|
|                                | федеральные              | региональные | местные | прямые          | косвенные | физические лица | юридические лица | юридические лица а | действие               | имущество | доходы | ресурсы | общие                     | целевые |
| 1                              | 2                        | 3            | 4       | 5               | 6         | 7               | 8                | 9                  | 10                     | 11        | 12     | 13      | 14                        | 15      |
| НДС                            |                          |              |         |                 |           |                 |                  |                    |                        |           |        |         |                           |         |
| НДФЛ                           |                          |              |         |                 |           |                 |                  |                    |                        |           |        |         |                           |         |
| Налог на прибыль               |                          |              |         |                 |           |                 |                  |                    |                        |           |        |         |                           |         |
| Налог на имущество организаций |                          |              |         |                 |           |                 |                  |                    |                        |           |        |         |                           |         |
| Транспортный налог             |                          |              |         |                 |           |                 |                  |                    |                        |           |        |         |                           |         |
| Земельный налог                |                          |              |         |                 |           |                 |                  |                    |                        |           |        |         |                           |         |
| Государственная пошлина        |                          |              |         |                 |           |                 |                  |                    |                        |           |        |         |                           |         |

**Задание 2.** Исчислить налог на прибыль с распределением по бюджетам.

- 1) Реализовано изделий – 54 000 шт.
- 2) Цена изделия с учетом НДС – 2714 руб.
- 3) Расходы, связанные с производством и реализацией – 99 500 тыс. руб.
- 4) Потери от стихийных бедствий – 165 тыс.руб.
- 5) Доходы от сдачи имущества в аренду – 120 тыс. руб.
- 6) Штрафы, полученные за нарушение договоров поставки продукции – 155 тыс. руб.

*Решение:*

- 1) Выручка от реализации:
- 2) НДС по реализованной продукции:
- 3) Прибыль от продаж:
- 4) Внереализационные доходы:
- 5) Внереализационные расходы:
- 6) Налоговая база за отчетный период:
- 7) Сумма налога на прибыль:  
в федеральный бюджет:  
в бюджет субъекта РФ:

**Задание 3.** Исчислить НДФЛ за 2-квартал, если физическое лицо имеет одного ребенка до 18 лет и одного ребенка 19 лет, закончившего техникум и с 1 июня устроившегося на работу. Доходы по основному месту работы составили, руб.: апрель – 34500 руб., май – 32700 руб., июнь - 33100 руб.

*Решение:*

- 1) апрель: - Налоговые вычеты  
- Налоговая база  
- НДФЛ
- 2) май: - Налоговые вычеты  
- Налоговая база

- НДФЛ
- 3) июнь: - Налоговые вычеты
- Налоговая база
- НДФЛ
- 4) Сумма НДФЛ за апрель - июнь

**Задание 4.** Предприниматель при применении УСН избрал в качестве объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов». По итогам года получены доходы в сумме 840 тыс. руб.; расходы составили 923 тыс. руб.

Определить сумму налога, уплачиваемую налогоплательщиком.

**Задание 5.** Предприниматель получил по итогам налогового периода доходы в сумме 1 220 тыс. руб., а также понес расход в сумме 830 тыс. руб. Определить сумму единого налога (ЕН) и выбрать наиболее выгодную систему налогообложения, если бы налогоплательщик при применении УСН избрал в качестве объекта налогообложения:

- «доходы» по ставке 6%;
- «доходы, уменьшенные на величину расходов» по ставке 15%

## Практическое занятие № 5

Тема 8. Порядок регистрации предпринимательской деятельности

Наименование занятия: Основные этапы создания собственного бизнеса

Цель работы: выявить основные направления и проблемы организация и развитие предпринимательства. Сформировать у студентов знания о создании своего бизнеса.

### Схема 1 Краткая характеристика основных видов бизнеса

| Вид бизнеса      | Основные функции                                   | Организационные формы                                                   |
|------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Производственный | Производство товаров, работ, оказание услуг        | Коммерческие организации (предприятия, фирмы, компании)                 |
| Коммерческий     | Купля-продажа товаров и услуг                      | Торговые организации, товарные биржи                                    |
| Финансовый       | Купля-продажа валюты, ценных бумаг, инвестирование | Банки, фондовые биржи, финансовые компании, трастовые и др. организации |
| Посреднический   | Оказание услуг                                     | Коммерческие организации                                                |
| Страховой        | Страхование и перестрахование                      | Страховые компании                                                      |

### Схема 2 Характеристика предприятия (фирмы)

|                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Идентификационный номер, код ИНН                                                                                                                                   |
| Полное и сокращенное наименование предприятия, код ОКПО                                                                                                            |
| Дата регистрации предприятия, номер регистрационного свидетельства, наименование органа, зарегистрировавшего предприятие                                           |
| Почтовый и юридический адрес предприятия: индекс, республика, область, автономный округ и т. д., код ОКАТО                                                         |
| Почтовый и юридический адрес предприятия: индекс, республика, область, автономный округ и т. д., код ОКАТО                                                         |
| Подчиненность предприятия - вышестоящий орган, код ОКОГУ                                                                                                           |
| Вид деятельности (основной), код ОКОНХ                                                                                                                             |
| Организационно-правовая форма предприятия, код ОКОПФ                                                                                                               |
| Форма собственности, код ОКФС                                                                                                                                      |
| Включено или нет в государственный реестр Российской Федерации предприятий-монополистов:<br>Республиканский, региональный                                          |
| Банковские реквизиты                                                                                                                                               |
| Адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие                                                                                                              |
| Организационная структура предприятия, дочерние компании                                                                                                           |
| Ф. И. О., телефоны, факсы администрации предприятия                                                                                                                |
| Характеристика менеджеров, отвечающих за результаты работы предприятия (возраст, образование и квалификация, предыдущие три должности, срок работы на предприятии) |

### Задание 1 «Создай свой бизнес»

Уважаемые студенты, для более полного осмысления вашего бизнеса вам предоставляется деловая игра, основой которой является не только создание модели (образа) вашего бизнеса, но и разработка стратегии поведения фирмы на рынке, осмысление преимуществ и недостатков вашего бизнеса в сравнении с конкурентами.

Участникам игры предлагается разработать модель собственного бизнеса, последовательно ответив на все поставленные вопросы. Игра рассчитана на несколько занятий и требует дополнительного сбора информации. По окончанию разработки модели бизнеса

участникам предстоит провести презентацию своей фирмы, компании и публично защитить все позиции по этой игре.

## **I. Общая информация о бизнесе**

1. Название фирмы (предприятия) \_\_\_\_\_

2. Организационно- правовая форма: \_\_\_\_\_

3. Цель предприятия:

- основная \_\_\_\_\_
- дополнительная \_\_\_\_\_
- перспективная \_\_\_\_\_

4. Примерные годовые объемы производства (предоставления услуг, проведения работ), ед. \_\_\_\_\_

5. Примерная численность работников, чел. \_\_\_\_\_

6. Необходимая площадь помещений для ведения бизнеса, м<sup>2</sup>

- производственная \_\_\_\_\_
- офисная \_\_\_\_\_

7. Примерный капитал для становления бизнеса (стартовый капитал), тыс. руб. \_\_\_\_\_

## **II. Продукт (услуги, работы)**

1. Объем производства (предоставление услуг, проведение работ, продажи товаров)

- годовой \_\_\_\_\_

- месячный \_\_\_\_\_

- дневной \_\_\_\_\_

2. Ассортимент (ассортиментная политика) \_\_\_\_\_

3. Расширение ассортимента (ближайшие перспективы) \_\_\_\_\_

4. Качественные характеристики \_\_\_\_\_

5. Отличие от конкурентов \_\_\_\_\_

6. Жизненный цикл товара (назовите стадию цикла вообще) \_\_\_\_\_

7. Оценка предпочтительности товара \_\_\_\_\_

8. Конкурентоспособность (расчет конкурентоспособности) \_\_\_\_\_

## **III. Потребители (целевая аудитория)**

Необходимо определить «портрет» потребителя товаров, услуг или работ вашей фирмы.

Проведите анализ потребителей по следующей форме.

Анализ потребителей

|                                                   | Структурный состав |  |  |
|---------------------------------------------------|--------------------|--|--|
| Численность потенциальных потребителей            |                    |  |  |
| Возраст                                           |                    |  |  |
| Пол                                               |                    |  |  |
| Национальность (если имеет значение)              |                    |  |  |
| Примерный денежный доход, руб.(годовой, месячный) |                    |  |  |
| Реальные потребности потребителей в месяц, ед.    |                    |  |  |
| Реальные потребности потребителей в год, ед.      |                    |  |  |

## **Спрос и предложение**

Необходимо определить размеры предполагаемого спроса и предполагаемого предложения на первый год освоения бизнеса по следующей форме.

Таблица № 2 Анализ спроса и предложения

|                       | Товар 1 (услуги работы) | Товар 2 (услуги работы) | Товар 3 (услуги работы) |
|-----------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 1. Емкость рынка, ед. |                         |                         |                         |

|                                                             |  |  |  |
|-------------------------------------------------------------|--|--|--|
| 2.Тенденции рынка                                           |  |  |  |
| 3. Соотношение спроса и предложения на рынке                |  |  |  |
| 4. Прогноз объема продаж с учетом конкурентов               |  |  |  |
| 5. Сегмент потребителя / прирост на период                  |  |  |  |
| 6. Тенденции изменений спроса, ед.                          |  |  |  |
| 7. Изменение тенденций факторов спроса (назовите несколько) |  |  |  |
| 8. Оценка эластичности спроса                               |  |  |  |

### **V. Фирменный стиль**

Для более полного осмысления имиджа вашей фирмы попробуйте обозначить ее фирменный стиль и отдельные элементы рекламной деятельности в взаимосвязи с целями предприятия.

6. Название фирмы
7. Девиз фирмы
8. Логотип (нарисуйте)
9. Фирменный цвет (цвета)
10. Рекламный блок:
  - а. цели рекламы:
    - агрессивная;
    - информационная;
    - привлекательная;
    - создайте скетч для радио;
    - напишите сценарий видеоролика для телевидения.

### **VI. Конкуренция**

Необходимо определить позиции конкурентов на рынке и в том числе по отношению к вашему бизнесу. Проведите анализ конкурентов по следующей форме (при наличии информации). Дополнительно проведите SWOT-анализ.

Таблица № 3. Анализ конкуренции

|                                                                                        | Конкурент № 1 | Конкурент № 2 | Конкурент № 3 |
|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| 1. Объемы производимой продукции, предоставленных услуг, проведенных работ             |               |               |               |
| 2. Уставной капитал, тыс. руб.                                                         |               |               |               |
| 3. Получаемая прибыль, тыс. руб.                                                       |               |               |               |
| 4. Количество клиентов, чел.                                                           |               |               |               |
| 5. Группы обслуживаемых потребителей, ед.                                              |               |               |               |
| 6. Доля рынка, %                                                                       |               |               |               |
| 7. Стратегия развития (виды предоставляемого товара, услуг, в том числе перспективные) |               |               |               |
| 8. Цены на товары, услуги, работы                                                      |               |               |               |
| 9. Скидки на товары и их периодичность (перечислить)                                   |               |               |               |

|                                                     |  |  |  |
|-----------------------------------------------------|--|--|--|
| 10. Мероприятия по продаже товаров и их продвижению |  |  |  |
| 11. Преимущества конкурентов                        |  |  |  |
| 12. Недостатки конкурентов                          |  |  |  |
| 13. Прогноз развития конкуренции                    |  |  |  |

Дополнительно можно провести расширенный SWOT-анализ (сильные, слабые стороны конкурентов) в ценовой политике, ассортиментной политике, технологий, продвижению товаров на рынке.

При анализе используйте все доступные источники информации: СМИ (местные, региональные), интернет, личный контакт под видом потребителя, статистические данные, иную информацию.

### **ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ РАБОТЫ**

В ходе изучения теоретических материалов предыдущей лекции и теоретических сведений данной работы:

1. Отметить основные понятия и определения предпринимательства.
2. Обозначить проблемы и тенденции развития предпринимательства.
3. Дать краткую характеристику основным видам бизнеса.

### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Что называется предпринимательством? Что является объектами предпринимательства?
2. Определите цель предпринимательства.
3. Классификация предприятий по формам собственности.
4. Классификация предпринимательской деятельности.

### **Практическое занятие № 6**

Тема 9. Понятие, сущность и структура бизнес-плана

Наименование занятия: Разработка бизнес-плана

Цель работы: *усвоить методику составления бизнес-плана предприятия.*

#### **Порядок выполнения практических заданий:**

1. Выбрать тему бизнес-плана.
2. Составить бизнес-план, выполняя предложенные практические задания.
3. Сделать вывод по проделанной работе.
4. Защитить бизнес-план.

#### **Темы бизнес-планов:**

1. Бизнес-план студии ландшафтного дизайна
2. Бизнес-план студии дизайнерской одежды
3. Бизнес-план студии дизайнерской мебели (кухонные гарнитуры)
4. Бизнес-план студии пошива дизайнерских штор
5. Бизнес-план студии дизайнерской мебели (мягкая мебель)
6. Бизнес-план студии дизайнерской обуви
7. Бизнес-план студии дизайнерских сумок и аксессуаров.

### **1. РЕЗЮМЕ**

Дизайн студия интерьеров представляет собой вид бизнеса, который совмещает как предоставление услуг, так и реализацию товаров. Основной услугой студии дизайна интерьеров

является художественное оформление помещений как снаружи (экстерьер), так и внутри (интерьер). Эта услуга комплексная, она включает в себя следующие виды работ:

1. Разработка дизайн-проекта;
2. Авторский надзор;
3. Комплектация;
4. Управление строительством.

Такое разграничение позволяет клиенту привлекать студию для отдельных видов работ или полностью передать объект строительства для реализации «под ключ».

Кроме этого, дизайн студия имеет свой шоу-рум, в котором осуществляет реализацию авторской мебели и предметов декора.

Целевой аудиторией студии дизайна являются люди с достатком выше среднего, владеющие объектом недвижимости на этапе строительства или ремонта.

Основным каналом привлечения клиентов для студии является сарафанное радио, а также личность ведущего дизайнера студии. Но для того, чтобы этот инструмент работал, необходимо создание собственного сайта с портфолио готовых работ и отзывами довольных клиентов.

Студию дизайна интерьеров предпочтительно регистрировать как ИП, для того чтобы использовать патентную систему налогообложения. Однако доход от реализации мебели и предметов интерьера будут облагаться по системе УСН (6% с доходов).

Для того, чтобы дизайн студия справлялась с большим количеством заказов, необходимо формировать не только штат постоянных работников, но и сотрудничать с фрилансерами. Для каждого штатного сотрудника студии существует готовая должностная инструкция, обязательная к выполнению. Системный подход позволяет выполнять большой объем работы в кратчайшие сроки без потери качества.

Доход студии дизайна поступает по двум каналам: от клиентов и от поставщиков. В первом случае клиент оплачивает услуги студии по прайс-листу. Во втором случае речь идет об оптовых скидках. Поскольку дизайн студия выступает в роли агента для поставщиков отделочных материалов и привлекает новых клиентов, поставщики готовы делать скидку на продукцию от 10 до 20%. Студия может «делиться» этой скидкой с клиентами или получать полную сумму в качестве вознаграждения

Сумма первоначальных инвестиций — 898 000 рублей;

Точка безубыточности — 3 месяца;

Срок окупаемости — 11 месяцев;

Средняя ежемесячная прибыль — 105 800 рублей.

## 2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

Дизайн студия интерьеров предоставляет клиентам все виды услуг в области проектирования интерьера: от профессиональной консультации и разработки концепт-идеи до сдачи объекта «под ключ».

Все этапы работ, выполняемых дизайнером при реализации проекта, строго разделены между собой и оформляются отдельными договорами. Это сделано для того, чтобы заказчик точно понимал, из чего состоит каждый этап работы и какой результат он должен получить. Иначе говоря, чтобы он мог контролировать процесс создания проекта, уверенно требовал соблюдения сроков и не переплачивал за ошибки дизайнера.

Кроме того, данный формат работы позволяет заказчику привлечь дизайнера строго на определенные работы. Например, заказать только дизайн — проект, а комплектацию выполнить самостоятельно.

Более подробный перечень услуг представлен ниже:

1. Услуги дизайна интерьеров:

- 1.1. Формирование технического задания, обмеры, фотофиксация;
- 1.2. Определение стиля и концепции проекта;
- 1.3. Планировочные решения;

- 1.4. Эскизы помещений;
- 1.5. Визуализация;
- 1.6. Разработка рабочей документации.
2. Комплектация;
3. Авторский надзор;
4. Управление строительством;
5. Консультация дизайнера;
6. Выезд дизайнера на объект.

Разумеется, для любого человека, не связанного по профессии со строительством, ремонт — это всегда стресс. И мало людей, которые действительно понимают, какой объем работы и в какой последовательности придется проделать прежде чем они получат дом своей мечты. Еще сложнее обстоит дело с финансированием ремонта. Уложиться в рамки бюджета невозможно без помощи профессионала, так как строительный рынок подвержен активным ценовым колебаниям, а работу бригады часто приходится переделывать.

Какие проблемы клиента решает дизайн-студия?

#### **1. Ограничение бюджета.**

Дизайнер на этапе комплектации и управления строительством составляет точную смету расходов, контролируя качество материалов и выполняемых работ.

#### **2. Поиск строительной бригады.**

Управление стройкой подразумевает привлечение опытной бригады рабочих. При этом дизайнер является материально ответственным лицом перед заказчиком при сдаче каждого этапа работ.

#### **3. Точное воплощение идеи в готовом интерьере.**

Профессиональный дизайн-проект гарантирует заказчику, что все задуманные элементы возможно реализовать на реальном объекте. Это подтверждается наличием рабочей документации, по которым будут работать строители.

#### **4. Поиск и покупка отделочных материалов.**

Этап комплектации включает в себя подбор всех материалов для чистовой отделки помещения. При этом заказчик получает на руки ведомости материалов с указанием места приобретения, артикула и стоимости каждой детали. На этом этапе дизайнер может значительно сэкономить расходы клиента, так как студия работает со многими поставщиками по оптовым ценам.

Основные ограничения, которыми руководствуется клиент — бюджет, сроки и объем необходимых работ. В дизайн студии вы можете выбрать готовые пакеты услуг по своему предпочтению и бюджету.

Комплектация, авторский надзор, управление строительством являются дополнительными услугами и приобретаются отдельно.

Первая консультация и выезд дизайнера на объект предоставляется бесплатно. Последующие дополнительные консультации оплачиваются отдельно.

Кроме этого, дизайн студия выступает как шоу-рум, то есть осуществляет продажу выставочных образцов и авторских предметов декора.

#### **3. Описание рынка сбыта**

Целевая аудитория проекта

Целевую аудиторию проекта можно разделить на две отдельные категории: потенциальная ЦА и реальная ЦА.

**Потенциальная ЦА** — это все люди, которые сталкиваются с необходимостью делать ремонт или начинают строительство нового дома. Это могут быть люди различных возрастных категорий: от 26 до 60 лет. Их объединяет то, что у них есть собственное жилье и желание сделать интерьер уникальным.

Однако далеко не каждый человек готов обратиться за услугами профессионального дизайнера, так как для обывателя это сотрудничество связано больше с затратами, нежели с выгодами.

Поэтому **реальная целевая аудитория** — это более узкий сегмент людей, на работу с которыми нацелена дизайн-студия. Основным критерий реальной ЦА — это уровень дохода. В зависимости от того, собираетесь ли вы работать с эконом-классом или клиентами статуса VIP, вы будете подбирать поставщиков соответствующей ценовой категории, а также формировать пакеты услуг.

Данный бизнес-план составлен для студии, которая ориентируется на клиентов класса «эконом +» и «бизнес». В настоящее время услугами дизайнера в основном пользуются люди со средним и выше среднего достатком, т.е. приблизительно от 40 000 рублей на человека. Это среднее значение дохода, которое меняется в зависимости от региона. При этом клиент готов заплатить за дизайн-проект около 1000 рублей за квадратный метр помещения.

Заказчик, который обращается за услугами дизайнера, хочет создать уникальный интерьер своего дома или офиса. При этом он понимает, что оплата услуг профессионального дизайнера будет компенсирована экономией времени и денег, затраченных на самостоятельное выполнение всех работ.

### 3. ОПИСАНИЕ КОНКУРЕНТОВ И ПРЕИМУЩЕСТВА СТУДИИ

Конкурентами студии являются:

- Дизайнерские и архитектурные бюро, предлагающие аналогичный перечень услуг.

Это компании, в которых работают более 2 дизайнеров. Как правило, у них есть стабильные отношения с поставщиками отделочных материалов и выстроенная система работы с клиентами. В качестве каналов привлечения используют собственный сайт, где представлено портфолио готовых работ. В городе с населением свыше 1 000 000 человек одновременно функционируют не менее 100 компаний данного профиля.

- Частные дизайнеры, работающие «на дому».

В основном это молодые дизайнеры, у которых нет большого опыта работы. Они не выполняют полный перечень работ, не могут предложить проверенных подрядчиков, не имеют больших скидок у поставщиков. Свои услуги активно не рекламируют, работают по «сарафанному радио». Число частных дизайнеров колеблется, так как они работают «от заказа к заказу», т.е. не имеют постоянной занятости.

В связи с большой конкуренцией, при открытии студии нужно определить конкретные преимущества, которые будут активно использоваться в рекламных мероприятиях для привлечения клиентов.

В качестве преимуществ дизайн-студии можно выделить:

1. Выстроенная система работы с клиентом. Организационные вопросы решаются с менеджером студии, а рабочие вопросы согласовываются с дизайнером.

2. Возможность приобретения каждой услуги отдельно. Клиент может заказать полный пакет услуг и получить готовый ремонт «под ключ» или обратиться к дизайнеру на определенном этапе работ.

3. Удобное месторасположение студии. Заказчику не составит труда приехать в офис на презентацию проекта или на личную встречу с дизайнером.

4. Наличие каталогов и выставочных образцов в дизайн-студии. Клиент в любой момент может просмотреть каталоги и «потрогать» образцы материалов всех поставщиков, с которыми работает студия.

5. Четкий график работы и последовательность в расчетах с клиентом. В договорах студии четко прописано, в каком порядке происходит оплата, а также сроки и порядок сдачи готовой работы. В свою очередь, менеджер своевременно делает напоминания каждому клиенту.

6. Опыт дизайнеров более 10 лет. Большое количество реализованных проектов позволяет дизайнеру точно определить потребности клиента и быстро предлагать оптимальные решения в рамках заданного бюджета.

7. Устойчивые партнерские отношения с подрядчиками. Это позволяет дизайнеру быстро найти подрядчиков на отдельные виды работ, а также вовремя скорректировать возникающие погрешности.

8. Большое количество отзывов и рекомендаций. Богатый опыт дизайнеров студии в воплощении интерьеров подтверждается реальными отзывами довольных клиентов.

9. Собственный сайт студии с большим портфолио готовых работ. Это позволяет клиенту ознакомиться с реализованными проектами дизайнеров еще до начала сотрудничества со студией.

Указанные преимущества позволят компании не только иметь постоянный поток заказов, но и переходить на работу с клиентами, имеющими более высокий уровень дохода.

#### 4 ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

Самым активным каналом привлечения клиентов в студию дизайна является **«сарафанное радио»**. Как правило, люди обращаются к дизайнеру по рекомендациям друзей и знакомых, после того как они вживую увидели результат работы профессионала.

Лучшим подтверждением богатого опыта работы в данной сфере являются отзывы реальных клиентов. Сбор отзывов осуществляется менеджером студии по каждому проекту. Отзывы имеют форму рекомендательного письма и сопровождаются подписью клиента. Менеджер составляет отдельный альбом с отзывами, либо включает их в портфолио готовых работ.

Еще один важнейший инструмент продвижения студии — **собственный сайт и его продвижение**. На сайте обязательно должно быть портфолио готовых проектов в виде фотографий высокого разрешения. Поскольку фотографии являются интеллектуальной собственностью студии, перед тем как загрузить их на сайт, нужно нанести водяные знаки на каждое фото.

Для продвижения сайта большое значение имеет уникальный контент. Поэтому на сайте нужно регулярно размещать новые статьи, которые могут быть интересны вашим потенциальным клиентам.

Также не забудьте указать на сайте список поставщиков, с которыми вы работаете. Ни для кого не секрет, что дизайнеры работают с крупными магазинами отделочных материалов на специальных условиях, т.е. имеют скидку от 10 до 25%. Можете указать, что вы разделите эту скидку с клиентом, если он будет осуществлять подбор материалов через вашу студию.

Практика работающих студий показывает, что посещаемость сайта резко возрастает после использования **контекстной рекламы**. Не экономьте на обращении к компаниям, которые занимаются профессиональным продвижением товаров и услуг в интернете.

**Реклама в социальных сетях** также может привлечь внимание потенциальных заказчиков. Но в этом случае на клиентов нужно воздействовать с помощью визуальных образов. Например, завести страницу в Instagram и постоянно обновлять ленту фотографиями новых проектов. Даже если тем людям, которые подписаны на вас, пока не требуется ремонт, они непременно запомнят вашу студию и обратятся в нужный момент.

В сфере дизайна и архитектуры есть множество **специализированных сайтов**, таких как houzz.ru или inmyroom.ru. На них можно бесплатно размещать свое портфолио, делать авторские публикации, а также следить за основными тенденциями в сфере дизайна и общаться с коллегами.

Несколько раз в год в Москве и Санкт-Петербурге проводятся **конференции дизайнеров и архитекторов**. Студия также может участвовать в этих мероприятиях с целью:

1. Поиска новых поставщиков материалов, в т.ч. зарубежных;

2. Заявить о себе, показать работы, раскрутить свой бренд;
3. Расширить связи для дальнейшего сотрудничества с коллегами (например, при воплощении крупного проекта).

## 5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

### **Регистрация**

Для того, чтобы открыть студию дизайна интерьеров нужно пройти государственную регистрацию компании. Предпочтительно оформляться как ИП и использовать патентную систему налогообложения. Патент приобретается на срок до 1 года, в данном случае указывается вид деятельности «Услуги художественного оформления. Оформление интерьера жилых помещений». Однако продажа мебели и предметов интерьера облагается налогом отдельно. В этом случае студия использует УСН и отчисляет в государственную казну 6% от суммы дохода компании. Общая стоимость оформления обойдется вам в 2 000 рублей.

### **Офисное помещение**

Далее вам нужно найти помещение для офиса. Помещение должно иметь удобное расположение и парковку. Лучше всего расположить студию на первом этаже жилого или офисного здания с отдельным входом на главную улицу. Предпочтительно, чтобы по соседству располагались компании, которые предоставляют смежные услуги: производство кухонной мебели, портьерные салоны, магазины плитки и напольных покрытий. Если оформлять салон как шоу-рум и выставлять образцы отделочных материалов, то рекомендуемая площадь — от 80 кв.м. Стоимость аренды при ставке 700 рублей за кв.м. составит 56 000 рублей в месяц.

### **Работа с поставщиками**

Для того, чтобы привлечь внимание покупателей, нужно постараться расположить в салоне как можно больше выставочных образцов мебели и предметов декора. При этом очень часто поставщики предлагают приобрести выставочные образцы со скидкой от 30 до 50%. Однако вы имеете право самостоятельно устанавливать цены на образцы, представленные в вашем шоу-руме. На приобретение выставочных образцов вы потратите около 1 000 000 рублей.

Офисную мебель нужно приобретать отдельно. Она не подлежит продаже, является собственностью студии и на нее начисляется амортизация. На офисную мебель вы потратите около 50 000 рублей.

### **Покупка оборудования**

Далее вам нужно приобрести необходимое оборудования для работы. Это компьютеры, профессиональное ПО, принтер формата А3. Также необходимо провести проводной интернет, способный обеспечить хорошую скорость одновременно на несколько устройств. Общая стоимость затрат составит около 250 000 рублей.

### **Поиск персонала**

Следующий этап — подбор сотрудников. Первоначально будет достаточно трех постоянных работников студии: ведущий дизайнер, графический дизайнер, менеджер. Бухгалтер привлекается на аутсорсинг. Общий месячный бюджет на оплату труда составляет 422 000 рублей.

### **Первоначальная реклама**

Этап, предшествующий открытию, включает в себя проведение маркетинговых мероприятий. Это создание группы ВКонтakte и странички Instagram, реклама в местные журналы интерьера, разработка бренда, печать визиток, изготовление вывески. Расходы составят приблизительно 120 000 рублей.

### **Открытие**

Если у вас нет большого опыта работы в сфере дизайна и многочисленных связей среди коллег, то не стоит делать масштабное мероприятие по открытию. Самое главное — что ваша студия теперь работает строго по часам и клиенту будет легко вас найти.

## 6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

В студии дизайна интерьеров на постоянной основе работают три человека: руководитель проекта, графический дизайнер и менеджер. В режиме удаленной работы студия сотрудничает с дизайнером, который делает 3D-визуализацию по готовым эскизам. Бухгалтер также привлекается только для сдачи отчетности. Распишем подробнее обязанности штатных работников студии.

### **Руководитель проекта**

Руководитель проекта исполняет обязанности ведущего дизайнера:

1. Встречается с заказчиком, формирует техническое задание, разрабатывает концепт-идею проекта;
2. Совершает выезды на объекты и проводит консультации;
3. Занимается поисками поставщиков, заключает договора;
4. Взаимодействует с подрядчиками;
5. Отслеживает все этапы выполнения проекта;
6. Ведет авторский надзор и управление стройкой;
7. Принимает ключевые управленческие решения в студии;
8. Принимает на работу и увольняет сотрудников, распределяет обязанности внутри коллектива, рассчитывает заработную плату;
9. Ответственен за формирование портфолио;
10. Презентует готовый проект заказчику.

### **Графический дизайнер студии**

1. Выезжает на замеры, делает фотофиксацию объекта;
2. Разрабатывает планировочные решения по готовому техническому заданию;
3. Делает эскизы, составляет референсы, осуществляет подбор материалов;
4. Составляет всю рабочую документацию;
5. Согласовывает каждый эскиз с ведущим дизайнером, презентует окончательный вариант.

### **Менеджер студии**

1. Осуществляет связь с действующим клиентом по организационным вопросам (встречи, переписка, уведомления; фиксация принятых решений или правок, произведенных оплат).
2. Ведет протокол встреч и корректировок (составляет резюме разговора; подтверждает актуальность; добивается письменного подтверждения от клиента; следит, чтобы без подтверждения работа не продолжалась).
3. Взаимодействует с поставщиками по организационным вопросам. Поиск новых поставщиков, рассмотрение коммерческих предложений, составление списка поставщиков, регулярные напоминания по срокам.
4. Организует внутреннюю работу студии (покупка расходных материалов; контроль за исправными платежами за связь/интернет/коммуникации/воду; уборка офиса; организация общих собраний, напоминание всем сотрудникам; ведение журнала посещаемости, контроль за дисциплиной).
5. Представляет студию внешним агентам (ведение группы ВК, написание статей; сбор и описание портфолио; подготовка описания проектов; рекламные тексты, размещение информации о студии; контроль работы сайта, своевременное заполнение).
6. Осуществляет связь с потенциальными клиентами (прием входящих звонков; обработка заявок с сайта).

7. Осуществляет связь с сотрудниками на удаленном режиме работы (поиск новых сотрудников; уведомление о сроках проекта; выбор условий сотрудничества; оплата работ).

Заработная плата всех работников формируется из двух частей: оклад и проценты от заказа.

Визуализатор, который работает в удаленном режиме, получает оплату в зависимости от объема работы. В среднем стоимость готовых картинок составляет от 300 до 500 рублей за кв.м.

## 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

| <b>Инвестиции на открытие</b>                  |  |
|------------------------------------------------|--|
| Регистрация, включая получение всех разрешений |  |
| Создание сайта                                 |  |
| Ремонт                                         |  |
| Вывеска                                        |  |
| Рекламная кампания                             |  |
| Аренда на время ремонта                        |  |
| Закупка оборудования                           |  |
| Прочее                                         |  |
| Итого                                          |  |

| <b>Ежемесячные затраты</b>       |  |
|----------------------------------|--|
| ФОТ (включая отчисления), в т.ч: |  |
| -                                |  |
| -                                |  |
| -                                |  |
| -                                |  |
| Аренда                           |  |
| Амортизация                      |  |
| Коммунальные услуги:             |  |
| -                                |  |
| -                                |  |
| -                                |  |
| Реклама                          |  |
| Бухгалтерия (удаленная)          |  |
| Непредвиденные расходы           |  |
| Итого                            |  |

| <b>Ожидаемая прибыль</b>        |                                                      |
|---------------------------------|------------------------------------------------------|
| Средний чек                     |                                                      |
| Количество посетителей в день   |                                                      |
| Выручка в день                  | <i>Средний чек*количество посетителей в день</i>     |
| Общая выручка в месяц           | <i>Выручка в день* количество рабочих дней</i>       |
| Чистая прибыль в месяц          | <i>Общая выручка в месяц - ежемесячные затраты</i>   |
| <b>Срок окупаемости проекта</b> | <i>Инвестиции на открытие/Чистая прибыль в месяц</i> |

Вывод: срок окупаемости проекта составляет  
(месяцев)

## 8. ФАКТОРЫ РИСКА

К основным факторам риска в работе студии относятся внешние риски:

- **Спад спроса, связанный с уменьшением реальных доходов населения.** Этот риск велик, поскольку услуги дизайнера не относятся к категории «первой необходимости». В данном случае необходимой мерой будет снижение цен на предлагаемые пакеты услуг, а основной акцент в рекламе будет делаться на экономию, которую клиент получает, работая с профессиональным дизайнером.
- **Увеличение цен у поставщиков отделочных материалов и мебели.** Это, в свою очередь, приведет к снижению спроса среди заказчиков. Таким образом студия лишится не только агентских выплат от поставщиков, но и заказов на такой вид услуг, как «комплектация».
- **Судебные иски со стороны заказчиков.** Если студия задерживает сроки сдачи проекта или допускает ошибки при составлении рабочей документации, клиент вправе подать в суд и возместить нанесенный ущерб. Данный риск не очень высок, так как студия привлекает юристов для составления грамотной системы договоров. К примеру, каждая правка в ходе проекта фиксируется отдельным соглашением и закрепляется подписью с обеих сторон.
- **Нерегулярный спрос.** Возможно, что в студии будут «интервалы» между отдельными заказами. Тем не менее, необходимо регулярно производить выплаты по аренде, заработной плате, коммуникации и т.д. Для этого студия формирует резервный фонд, в который отчисляет определенный процент от прибыли каждый месяц с начала работы.
- **Недобросовестное поведение со стороны подрядчиков.** Найти бригаду порядочных рабочих зачастую является сложной задачей. В качестве меры по защите собственных прав и прав клиента, рекомендуется заключать с подрядчиками договора, в которых действия каждой стороны строго регламентированы.
- **Нарушение авторских прав со стороны третьих лиц.** Данный риск проявляется в том случае, когда фотографии из вашего портфолио используются другими людьми без вашего согласия. Для того чтобы снизить данный вид риска, нужно наносить водяные знаки на каждую фотографию, которая попадает в глобальную сеть Интернет.

### Контрольные вопросы:

1. Что такое бизнес-план и для чего он составляется.
2. На какие вопросы отвечает бизнес-план
3. Назовите основные разделы бизнес-плана
4. Охарактеризуйте каждый раздел бизнес-плана

## **Рекомендуемая литература**

### **Основные печатные издания**

1. Бабкин, В.Ф. Инженерные сети: учебное пособие / В.Ф. Бабкин, В.Н. Яценко, В.Ю. Хузин. – Воронеж: Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2022. – 96 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/22658.html>, авторизованный
2. Данилов, М.И. Инженерные системы зданий и сооружений (электроснабжение с основами электротехники): учебное пособие / М.И. Данилов, И.Г. Романенко. – Ставрополь: СКФУ, 2020. – 223 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/155100>, авторизованный
3. Слепнев, П.А. Планирование инженерных сетей и оборудования: учебно-методическое пособие / П.А. Слепнев, И.А. Чижиков. – Москва: МИСИ-МГСУ, 2020. – 46 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/149295>, авторизованный
4. Сухов, В.В. Инженерные сети: учебное пособие / В.В. Сухов, под редакцией В.В. Сухова. – Нижний Новгород: ННГАСУ, 2020. – 179 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/164857>, авторизованный
5. Шукуров, И.С. Инженерные сети: учебник / И.С. Шукуров, И.Г. Дьяков, К.И. Микири. – Москва: Московский государственный строительный университет, Ай Пи Эр Медия ЭБС АСВ, 2021. – 278 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/49871.html>, авторизованный

### **Основные электронные издания**

1. Федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ (последняя редакция) «Об электроэнергетике» - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный
2. Федеральный закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ (последняя редакция) «О теплоснабжении» - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный
3. Федеральный закон от 07.12.2011 № 416-ФЗ (последняя редакция) «О водоснабжении и водоотведении» - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный
4. Постановление Правительства РФ от 13.02.2006 № 83 (последняя редакция) «Об утверждении Правил определения и предоставления технических условий подключения объекта капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения и Правил подключения объекта капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения» - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный
5. Постановление Правительства РФ от 30.12.2013 № 1314 (последняя редакция) «Об утверждении Правил подключения (технологического присоединения) объектов капитального строительства к сетям газораспределения»- Режим доступа:<http://www.consultant.ru/>, свободный
6. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (последняя редакция) - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный
7. ГОСТ Р 22.1.12-2005 Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Структурированная система мониторинга и управления инженерными системами зданий и сооружений. Общие требования (последняя редакция). - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный
8. ГОСТ Р ИСО 16818-2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Проектирование инженерных систем зданий. Эффективность использования энергии. Термины и определения. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный
9. ГОСТ Р 22.1.17-2016. Национальный стандарт Российской Федерации. Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Структурированная система мониторинга и управления инженерными системами зданий и сооружений. Система связи и управления в кризисных ситуациях. Общие требования. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный
10. ГОСТ 34058-2017. Межгосударственный стандарт. Инженерные сети зданий и сооружений внутренние. Монтаж и пусконаладка испарительных и компрессорно-конденсаторных блоков бытовых систем кондиционирования. Общие технические требования. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный

11. ГОСТ 34059-2017. Межгосударственный стандарт. Инженерные сети зданий и сооружений внутренние. Устройство систем отопления, горячего и холодного водоснабжения. Общие технические требования. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный

12. ГОСТ 34060-2017. Межгосударственный стандарт. Инженерные сети зданий и сооружений внутренние. Испытание и наладка систем вентиляции и кондиционирования воздуха. Правила проведения и контроль выполнения работ. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный

13. ГОСТ Р 58323-2018. Национальный стандарт Российской Федерации. Трубы железобетонные для бестраншейной прокладки инженерных сетей. Технические условия. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный

14. СП 253.1325800.2016 Свод правил. Инженерные системы высотных зданий. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный

15. СП 341.1325800.2017 Свод правил. Подземные инженерные коммуникации. Прокладка горизонтальным направленным бурением. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный

16. СП 32.13330.2018 Свод правил. Канализация. Наружные сети и сооружения. СНиП 2.04.03-85. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный

17. Постановление Госстроя РФ от 14.02.2002 № 7 «О своде правил «Проектирование и строительство инженерных систем одноквартирных жилых домов» - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный.

#### **Дополнительные источники**

1. Вентиляция: учебное пособие для ВПО / В.И. Полушкин, С.М. Анисимов, В.Ф. Васильев и др. – М.: ИЦ Академия, 2021. – 416 с. (Бакалавриат)

2. Водоотведение: учебник для СПО / под общ. Ред. Ю.В. Воронова. – М.: ИНФРА. – М, 2022. – 415 с. – (Среднее профессиональное образование)

3. Отопление: учебник для ВПО / В.И. Полушкин, С.М. Анисимов, В.Ф. Васильев и др. – М.: ИЦ Академия, 2020. – 256 с.

4. Погодина, Л.В. Инженерные сети, инженерная подготовка и оборудование территорий, зданий и стройплощадок: учебник / Л.В. Погодина. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2020. - 476 с.

5. Теплогазоснабжение и вентиляция: учебник для студ. Учреждений ВПО / О.Н. Брюханов, Е.М. Авдолимов, В.А. Жила и др.; под ред. О.Н. Брюханова. – М. Академия, 2021. – 400 с.