Тема 3. Малое и среднее предпринимательство.

1. Малое предпринимательство – это организация или индивидуальный предприниматель, которые соответствуют критериям, установленным государством по численности работающих, доходу, а также доле юридических лиц.

2. Критерии. А) Численность сотрудников: малое предприятие имеет ограниченное число сотрудников. Например, в ЕС предприятия с численностью до 50 сотрудников могут считаться малыми.

Б) Объем оборота или выручки: малые предприятия имеют ограниченный объем оборота и/или выручки (в ЕС до 10 миллионов евро).

В) Активы: ограниченное количество активов (в США до 1 миллиона долларов).

Г) Доля рынка: ограниченная доля рынка в своей отрасли.

Д) Юридический статус: в некоторых странах существуют юридические статусы, которые специально предназначены для малых предприятий, такие как "микропредприятие" или "малое и среднее предприятие". В таких случаях, определение малых предприятий может основываться на специфических критериях, установленных законодательством.

3,4. В настоящее время дифференциации по отраслям нет, поэтому предельная численность сотрудников малых предприятий до 100 чел. Раньше в торговой сфере: 30 чел., в промышленной: 100 чел.

5. 1) Упрощенная система налогообложения: может включать упрощенные формы отчетности и расчета налогов, а также сниженные ставки налогов.

2) Налоговые льготы и скидки: может включать освобождение от определённых налоговых обязательств или снижение ставок налогов.

3) Отсрочка налоговых платежей: временно отложить уплату налогов.

4) Специальные налоговые режимы: в некоторых странах малые предприятия могут иметь доступ к специальным налоговым режимам, которые предлагают более гибкие и адаптированные налоговые правила и процедуры. Например, это может включать использование упрощенного налогообложения или специальных ставок налогов для определенных отраслей или видов деятельности.

5) Налоговое консультирование и поддержка: может включать предоставление информации о правилах и процедурах налогообложения, а также консультации по оптимизации налоговых платежей.

6. К прямым относятся налоги с дохода, имущества, земли. налог на прибыль; налог на имущество; налог на доходы физического лица. Налог на прибыль — налогом облагается прибыль, полученная налогоплательщиком. Налог на имущество организаций — облагается налогом движимое, недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов ОС.

К косвенному налогообложению относятся налоги на добавленную стоимость, сокращенно НДС, таможенные сборы, государственные пошлины, акцизы.

Основы бизнес - планирования предпринимательской деятельности.

1. Бизнес-план позволяет оценить перспективную ситуацию как внутри фирмы, так и за ее пределами. С помощью бизнес-плана руководство коммерческого предприятия принимает различные решения. Бизнес-план используется для обоснования мероприятий и проектов по совершенствованию, модернизации и развитию предприятия. Бизнес-план — это чёткая программа действий предприятия, рассчитанная на определённый срок. Такой документ нужен не только чтобы впечатлить инвесторов, но и придумать стратегии развития, предусмотреть рыночные риски и лучше понять собственный бизнес

2. Резюме стоит в начале бизнес-плана, но писать его вы будете в самом конце. Это краткое содержание всего документа — выводы, которые вы сделаете на основе детальных расчетов. Прочитав резюме, инвесторы решают: нужно ли изучать ваш план дальше или не стоит тратить на него время.

3. Бизнес-идея, поданная в нужное время, когда ожидается повышение спроса на упомянутые в бизнес-идее товары и услуги, может привести к созданию высокоприбыльного бизнеса. Ее успешность будет определяться только качеством и своевременностью их реализации. Важно вовремя ее осуществлять, поскольку спрос на те или иные товары меняется постоянно. Идеи надо копить и проводить тщательный отбор. Самое главное, их должно быть несколько, чтобы в случае чего поменять свое направление с одной идеи на другую.

4. Одна из наиболее важных частей бизнес-плана – план маркетинга, в котором раскрываются возможные пути развития компании. В маркетинговом разделе содержится информация о распределении, ценах, продвижении товаров и услуг. Эти данные рассматриваются потенциальными инвесторами в первую очередь.

В организационном плане речь идет о том, какая предполагается организационно-правовая форма, с какими партнерами организуется дело и как планируется наладить его успешное функционирование, дается качественная и количественная характеристика персонала, показывается график реализации проекта.