

Рейтинг выданных патентов на оказание автотранспортных услуг во всех трех областях примерно одинаковый, максимальный спрос на этот вид деятельности существовал в 2012 году, но впоследствии заметно упал.

Все больше привлекает такой вид деятельности как «розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли», особенно в Кемеровской области (50 патентов выдано в 2013 году, 114 – в 2014 году). Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты по патентам наиболее развито в Новосибирской области.

Таким образом, по применению патентной системы налогообложения можно сделать следующие выводы:

- рост числа выданных патентов осуществляется в основном за счет одного-двух видов деятельности;
- на большую часть услуг количество выданных патентов снизилось уже в 2013 году;
- патентная система налогообложения не является оптимальным вариантом для потенциального индивидуального предпринимателя и нуждается в совершенствовании.

Литература.

1. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>
3. Патентная система налогообложения: применение, ведение учета, уплата налога [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.pnalog.ru/material/patentaya-sistema-uchet-uplata-nalog>

ОТКРЫТИЕ СВОЕГО ДЕЛА В ПЕРИОД ДЕВАЛЬВАЦИИ 2015 ГОДА

*Е.Д. Валуева, студент группы 17Б10,
научный руководитель: Трифонов В.А.*

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

На сегодняшний день всех начинающих бизнесменов волнует один и тот же вопрос: «Будет ли девальвация рубля в конце 2014 - начале 2015 года?». Стоит ли открывать свое дело в этот беспокойный период времени?

Для начала необходимо пояснить этот термин. Девальвация – это резкое обесценивание национальной валюты. Обесценивание происходит за счёт роста других валют по отношению к рублю. Девальвация приводит к неизбежному росту цен на импортные товары и снижению цен на российские, но не для населения страны, а для экспорта. Таким образом, на населении девальвация сказывается наихудшим образом, уровень жизни резко падает. За последние 20 лет Россию постигала девальвация дважды.

Многие в этот период задаются вопросом – куда же вложить свои сбережения? Есть несколько вариантов, которые одобрены многими аналитиками, экономистами. Первым из них является покупка товаров длительного пользования. Хорошо подойдет бытовая техника. Некоторые вкладывают рубли в недвижимость, так как в период кризиса и девальвации национальной валюты спадает активность покупки-продажи квартир, домов, то есть снижается спрос, а вместе с ним соответственно и остается больше предложений, на которые снижают цены, чтобы продать. Также многие экономисты, все-таки, советуют вкладывать деньги и в банковские депозиты, но до 700 тыс. рублей, чтобы в случае банкротства выбранного финансового учреждения, государство возместило сумму. Вклады, пускай небольшую, но прибыль дают.

Мы же рассмотрим более интересный вариант вложения своих средств.

Открыть свое дело – это мечта огромного количества людей. Первый шаг на пути предпринимателя – это, безусловно, появление идеи, которая ляжет в основную концепцию будущего бизнеса. Сейчас вам важно совершить правильные изменения. Первое, что нужно сделать, – это понять, каким будет рынок в будущем, и как изменятся нужды потребителей вашего товара. Второе – это разработка стратегии, в соответствии с изменениями рынка, которые необходимо обернуть в вашу пользу, а далее — воплощать задуманное в жизнь.

На первый взгляд, 2015 год, не самое лучшее время для открытия своего бизнеса. Но если вникнуть в экономическую ситуацию глубже, можно найти выигрышные ниши, которые будут процветать даже в условиях кризиса.

Начнём с самых выигрышных.

1. Во-первых, бизнес по ремонту и реставрационным работам.

Сюда можно отнести авторемонт, ремонт бытовой техники, ремонт обуви, одежды и т.д.

Почему эти виды бизнеса выигрывают от кризиса? Ответ очевиден, в период кризиса у населения падает покупательская способность, попросту говоря, у людей просто нет денег на покупку новых вещей, и они готовы платить за ремонт.

Если у вас есть необходимые навыки в ремонте тех или иных вещей, тогда вам, безусловно, стоит открыть свой бизнес в этой сфере.

2. Второй сферой, на которую кризис влияет незначительно, будет пищевая промышленность. Независимо от кризиса, люди всегда будут покупать еду. Вопрос лишь в том, что у населения не будет денег на изысканные и дорогие продукты питания. На выпечку, сладости, конфеты и печенье потребительский спрос не падает и даже, как правило, вырастает. Сладости стоят не дорого, и кроме того ими можно «заесть» стресс, поэтому люди неосознанно их покупают.

3. Если вы очень осторожный человек и к тому же недавно лишились работы, то вам стоит рассмотреть бизнес в интернете. Как известно, в интернете деньги есть всегда и все больше людей успешно их там зарабатывают. В любом случае можно использовать интернет в качестве подработки.

4. Всевозможные образовательные курсы для взрослых – это ещё один выгодный бизнес в условиях кризиса. Многие теряют работу и всерьёз задумываются о переквалификации или приобретении новой востребованной специальности. Поэтому образовательные курсы будут весьма востребованы.

5. Школы раннего развития для детей, иноязычные курсы. В условиях кризиса они по-прежнему актуальны. Родители готовы тратить последние деньги на своих любимых детей, в надежде, что дети вырастут гораздо более успешными своих родителей и не увидят тех тягостей жизни, с которыми приходится сталкиваться взрослым.

Из-за экономических санкций и эмбарго на ввоз импортной продукции, у отечественного производителя появилась новая возможность проявить себя на рынке. Поэтому так же огромный потенциал появился для развития сельского хозяйства.

Среди наиболее перспективных отраслей сельского хозяйства можно выделить производство молочной продукции. Как ни странно, но до настоящего времени 80% всей продаваемой молочной продукции составляли импортные товары. После введения эмбарго и санкций, появилась незанятая ниша. Открытие молочной фермы – это идея для бизнеса, которую обязательно стоит рассмотреть, если вы планируете в текущем году открыть свой бизнес.

Стоит один раз сходить в продуктовый магазин, чтобы понять, какие еще сферы пищевого производства востребованы как никогда. Производство сыров – это еще один вид бизнеса, который сейчас самое время развивать. Подорожание сыров импортного производства дает шанс отечественному производителю проявить себя и стать конкурентоспособным на рынке.

Давайте подробнее рассмотрим, какие есть плюсы в том, чтобы приступить к реализации своей бизнес-идеи именно сегодня, в непростое для всех время:

- 1) Уменьшение затрат на набор квалифицированного персонала.
- 2) Уменьшение затрат на аренду торговых площадей, покупку недвижимости.
- 3) Хорошие условия от поставщиков
- 4) Появление новых ниш.
- 5) Изменение приоритетов покупателей.

Так же хороший стимул для открытия ИП в наступившем году является введение государством закона так называемых «налоговых каникул» для предпринимателей. Налоговые каникулы для предпринимателей предусмотрены с 1 января 2015 года по 31 декабря 2020 года Налоговым кодексом РФ при соблюдении определенных условий. Условия установления ставки 0% для индивидуальных предпринимателей в отношении упрощенной системы налогообложения и патентной системы:

- 1) Принят закон субъектом РФ о введении нулевой ставки для ИП;
- 2) Индивидуальный предприниматель зарегистрирован впервые после принятия закона субъектом РФ;
- 3) Деятельность ИП (не менее 70%) в производственной, социальной или научной сфере.

В настоящее время готовятся различные законопроекты, которые должны облегчить жизнь малым предприятиям и ИП, такие как: увеличение периодичности плановой проверки фирм и ИП с трех до шести лет, ограничение проверок малого бизнеса, моратория на введение торгового сбора в течение трех лет и т.д.

Представьте себе, сколько человек, придерживающих сейчас свои накопления, ринутся открывать своё дело, когда спад экономики минует. Конкуренция возрастёт многократно, тогда как сейчас желающих открыть своё дело немного. Все боятся, никто не хочет рисковать. Значит, самое время опередить потенциальных конкурентов на шаг и открыть своё дело.

Конечно, можно еще найти способы, куда потратить сбережения в рублях в 2015 году. Можно оплатить учебу, курсы или купить абонемент в спортивные залы на длительный период. Ведь вложения в себя – это лучшие вложения. В будущем это всегда даст результаты.

Несмотря на все сложности, которые присутствуют сегодня в экономике, открытие нового бизнеса в период кризиса – это лучший шанс для многих предпринимателей, несмотря на то, что ситуация, которая сложилась на сегодняшний день с валютой нашей страны, совсем не внушает оптимистических настроений. Но надо помнить, что экономика развивается циклами, среди которых обязательно присутствует кризис, после которого начинается возрастание, поэтому сейчас самое время воспользоваться подходящим моментом и открыть свой бизнес.

Литература.

1. Как открыть свой бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://businessme.ru/kak-otkryt-svoj-biznes-v-2015-godu.html>
2. Доллар будет расти или падать бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ipgid.ru/dollar-budet-rasti-ili-padat-dollarovyj-pik.html>
3. Куда вложить деньги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kudavlozhitdengi.adne.info/chto-budet-s-rublyom>
4. 10 главных плюсов девальвации рубля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://politruussia.com/ekonomika/10-plyusov-devalvatsii-447>
5. Как заработать на падении рубля бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kom-dir.ru/article/74-kak-zarabotat-na-padenii-rublya>

ОПЕРАТИВНО-КАЛЕНДАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

*М.С. Ванеева, А.Д. Кононыхина, Е.С. Поткина, студенты группы 17Б20,
научный руководитель: Есаулов В.Н.*

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

Оперативно-календарное планирование – это детализация годового плана производства продукции предприятия по срокам запуска - выпуска и срокам выполнения каждого вида продукции, распределение годовых плановых заданий по производственным подразделениям, а также своевременное доведение этих показателей до каждого основного цеха, а внутри него – до каждого производственного участка и рабочего места, до конкретных исполнителей работ. С его помощью разрабатываются сменно-суточные задания, и согласуется последовательность выполнения работ отдельными исполнителями.

Задачами оперативно-календарного планирования является обеспечение ритмичности выполнения производственной программы; снижение производственного брака; оптимальная загрузка технологического оборудования, производственных мощностей и рабочих; экономное расходование ресурсов и охрана труда работников и окружающей среды.

Целью оперативно-календарного планирования является выполнение производственной программы по критериям количества, качества, сроков и затрат.

Этапы оперативно-календарного планирования состоят из:

1. Анализ бизнес-плана (тактического плана или производственной программы организации на будущий год) на предмет его полноты, достоверности, его обоснованности и эффективности выполнения, при необходимости – уточнение показателей плана.