

**Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

Санкт-Петербургский горный университет

Кафедра организации и управления

ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА

*Методические указания к курсовой работе для студентов
бакалавриата направления подготовки 21.03.01*

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2016**

ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА: Методические указания к курсовой работе/ Санкт-Петербургский горный университет. Сост.: А.Е. Череповицын., М.Н. Крук, А.А. Ильинова, СПб, 2016, 22 с.

Приведены методические указания по выполнению курсовой работы по дисциплине «Основы менеджмента» для студентов бакалавриата направления подготовки 21.03.01 «Нефтегазовое дело».

Даются рекомендации по написанию бизнес-плана, указаны основные литературные источники (библиографический список)

Библиогр.: 9 назв.

Научный редактор проф. *А. Е Череповицын*

© Санкт-Петербургский горный университет, 2016

ВВЕДЕНИЕ

Курсовая работа выполняется в VIII семестре на базе различных нормативных и проектных материалов, изучения передовых методов управления производством и организации труда на других приборостроительных предприятиях.

Материалы курсовой работы являются основой экономических расчетов в выпускной квалификационной работе.

Методические указания разработаны применительно к условиям прохождения производственной практики студентом на приборостроительном предприятии.

Цель курсовой работы – закрепить теоретические знания студентов по дисциплине «Основы менеджмента», полученные ими в VIII семестре.

Основной задачей курсовой работы является разработка бизнес-плана.

Результаты расчетов целесообразно представлять в виде таблиц. Текст следует иллюстрировать графиками и рисунками. Все рисунки и таблицы в тексте нумеруются. На рисунки и таблицы должны быть ссылки в тексте записки.

Если при составлении курсовой работы были использованы книги, статьи и другие опубликованные материалы, то в тексте должны быть ссылки, указывающие номер источника, помещенного в библиографический список: например [4]. В список включаются только те источники, на которые есть ссылка. Расположение использованных материалов в списке дается в порядке их упоминания в тексте или в алфавитном порядке.

Примерный объем курсовой работы - 20-25 страниц.

ВОЗМОЖНЫЕ ТЕМЫ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

1. Бизнес-план создания сервисной компании (рекомендуемая тема)
2. Бизнес-план внедрения новой технологии
3. Бизнес-план производства новой продукции
4. Бизнес-план оказания нового вида услуг

СТРУКТУРА РАБОТЫ

Структура бизнес-плана может варьироваться в зависимости от его назначения, но она должна содержать следующие основные разделы:

1. Резюме
2. Управление и организация предприятия
3. Маркетинговая часть бизнес-плана
4. План производства и финансовая часть бизнес-плана
5. Оценка рисков
6. Приложения (в случае необходимости)[4].

1. Резюме

Резюме следует писать после завершения работы над бизнес-планом. Оно представляет собой предельно сокращенную версию бизнес-плана и должно содержать:

- название проекта и его цель;
- краткое описание предприятия (проекта);
- объем и условия привлекаемых инвестиций и/или кредитных ресурсов;
- предполагаемый срок и порядок возврата затраченных средств;
- перечень основных видов продукции (услуг);
- основные показатели экономической эффективности проекта.

В резюме должны быть отражены такие вопросы, как:

1. Производством и реализацией какого вида продукции (оказанием каких услуг) будет заниматься предприятие?
 2. Кто будет покупателем продукции (потребителем услуг)?
 3. Каким будет объем продаж (выручка от реализации)?
 4. Какова сумма всех капитальных затрат на реализацию проекта?
 5. Какова организационно - правовая форма предприятия?
 6. Сколько будет привлечено наемных работников?
 7. Какой потребуется объем финансирования для реализации проекта?
 8. Каковы источники финансирования проекта?
 9. Каковы основные показатели эффективности проекта?
- Объем резюме не должен превышать 2 – 3 страниц.

2. Управление и организация предприятия

2.1 Выбор организационно-правовой формы предприятия

В этом разделе необходимо собрать информацию, связанную с правовым обеспечением хозяйственной деятельности предприятия, и обосновать выбор его организационно-правовой формы. В связи с этим в юридическом плане необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Какой юридический статус подходит для данного вида деятельности (обоснуйте свой выбор)?
2. Какие разрешения необходимо получить для осуществления такой деятельности: лицензию, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций - опишите порядок их получения и обоснуйте ориентировочный размер затрат.
3. Какие начальные затраты потребуются для регистрации предприятия?

2.2 Организационный план

При подготовке этого раздела бизнес-плана необходимо определить круг лиц (стейкхолдеров), которым принадлежат ключевые роли в становлении будущего бизнеса: предприниматель и его партнеры, инвесторы, члены совета директоров, а также основные источники профессиональной поддержки [1].

Рекомендуемый объем данного раздела – 1-2 страницы.

3. Маркетинговая часть бизнес-плана

3.1 Основные виды производимой продукции (услуг)

Необходимо описать продукцию (услуги), которые будут предложены будущим покупателям. Необходимо представить конкурентные преимущества своей продукции (услуг), которые отвечают потребностям покупателей и будут пользоваться спросом.

Для этого нужно ответить на следующие вопросы:

1. Какая продукция (услуги) будут предложены покупателям?
2. В каких сферах ее можно использовать?
3. Какие потребности будет удовлетворять данная продукция (услуга)?
4. Насколько тщательно разработана продукция? Есть ли патент на эту продукцию?
5. В чем состоит преимущество продукта (услуги) с точки зрения потенциального покупателя?
6. Как продукты или услуги будут доходить до потребителя?

3.2 Рынок сбыта

Необходимо изучить рынок сбыта и выявить своих потенциальных клиентов, а также спрогнозировать их спрос на продукцию при определенных ценах. Необходимо описать потенциальных клиентов и покупателей; определить, будет ли спрос расти, останется неизменным или какие-то иные варианты развития событий; установить, по какой цене сейчас покупают аналогичный товар (услугу) и конкурентоспособна ли продукция предприятия по цене. Кроме того, необходимо описать своих потенциальных конкурентов и показать, в чем состоят их слабые и сильные стороны [3].

Для такого исследования можно использовать сведения справочного характера в отраслевых и профессиональных журналах, отчетах в периодической печати и средствах массовой информации, информационных источниках, представленных в сети Интернет. Рекомендуется также использовать личные наблюдения, опрос будущих клиентов и конкурентов.

3.3 Прогноз производства

Прогноз должен быть составлен на каждый период (в данном случае год) на весь срок реализации проекта (таблица 1).

Таблица 1

Прогноз продаж (пример)

Продукт (услуга)	Прогноз продаж, тыс. руб.			
	2015	2016	2017	2018
Наименование товара	30 000	32000	38000	42000

3.4 Установление уровня цен

Цена товара может определяться исходя из следующих условий:

- цены конкурентов на аналогичный товар или на товары – заменители;
- цены, определяемые спросом на данный товар;
- себестоимость продукции + прибыль;
- уникальные качества товара.

3.5 План сбыта

В данном разделе нужно описать, как планируется продавать продукты и услуги (какие методы их реализации будут использованы).

Рекомендуется представить план маркетинга в виде таблицы 2.

Таблица 2

План маркетинга

Продукт	Здесь необходимо описать конкретные характеристики продукции, которые важны с точки зрения потребителей
Цены	В данной графе необходимо обосновать оптимальный уровень цен на продукцию (услугу) с учетом соотношения спроса и предложения, цен конкурентов, себестоимости и иных факторов
Каналы сбыта	Здесь нужно дать характеристику методов реализации продукции (услуг): самостоятельно или через посредников, оптом или в розницу и т.д. [2]

Общий объем маркетингового раздела очень сильно зависит от особенностей проекта (разнообразие видов деятельности, широта ассортимента продукции (услуг), число конкурентов и т.д.), но обычно не превышает 5 страниц.

4. План производства и финансовая часть бизнес-плана

4.1 Капитальные затраты

Необходимо определить, какие потребуются капитальные затраты на реализацию проекта. От этого будет зависеть необходимый объем первоначальных инвестиций для реализации проекта. Расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов относятся к капитальным затратам.

Кроме того, в объем капитальных затрат (при необходимости) входят затраты на НИОКР, затраты, связанные с регистрацией предприятия, а также затраты по организационно-технической подготовке проекта[6].

Информацию по производственным мощностям рекомендуется представить в табличной форме (таблица 3). Затем представить общий объем капитальных затрат.

Таблица 3

Производственные мощности

Наименование производственных мощностей	Ориентировочная цена, руб.	Год приобретения

Необходимо дать подробные пояснения об источниках финансирования проекта – государственные субсидии, личные средства, кредиты и т.д.

4.2 Эксплуатационные затраты

Необходимо обосновать эксплуатационные затраты на выпускаемую продукцию (предоставляемые услуги) [7].

Таблица 4

Данные об эксплуатационных затратах

Статья затрат	Значение
Сырье и материалы	
Заработная плата	
Начисления на заработную плату	
Амортизация	
Электроэнергия	
Аренда помещений (если есть) и коммунальные услуги	
Оплата услуг сторонних организаций (если есть)	
Коммерческие и управленческие расходы	

Непредвиденные расходы	
.....	
Общая величина эксплуатационных затрат	

В таблице 5 необходимо представить все виды налогов, которые будет уплачивать предприятие в соответствии с действующим законодательством.

Таблица 5

Налоговое окружение

Название налога	База	Период	Ставка

Затем составляем план финансовых результатов деятельности (или план прибылей и убытков) для первых четырех лет работы предприятия (таблица 6).

Таблица 6

План прибылей и убытков

Строка	1 год	2 год	3 год	4 год
Общая выручка от реализации продукции (с НДС)				
НДС				
Выручка от реализации без НДС				
Производственные издержки				
Валовая прибыль				
Коммерческие и управленческие расходы				
Прибыль от продаж				
Прочие затраты				
Прочие доходы				
Прибыль до налогообложения				
Налог на прибыль				
Чистая прибыль				

План прибылей и убытков отражает операционную деятельность предприятия (под операционной деятельностью понимается процесс производства и сбыта продукции и услуг) в определенные периоды времени.

4.3 Расчет показателей эффективности проекта

Анализ эффективности проекта можно ограничить расчетом таких показателей эффективности, как:

- чистый приведенный доход NPV (Net Present Value);
- внутренняя норма доходности IRR (Internal Rate of Return);
- индекс рентабельности – PI (Profitability Index);
- срок окупаемости инвестиций - PP (Payback Period), DPP (Discounted Payback Period).

Помимо перечисленных показателей, необходимо рассчитать, сколько надо произвести продукции или реализовать товара для того, чтобы производство было безубыточным (или прибыльным). Необходимо рассчитать точку безубыточности, т.е. тот минимальный объем продаж в год, который необходимо достичь для того, чтобы предприятие покрыло все свои затраты [8].

5. Оценка рисков проекта

Необходимо описать возможные экономические и производственные риски, с которыми может столкнуться планируемый к реализации проект, и ориентировочно провести их оценку [9].

Наиболее часто анализируемые риски:

- имущественный ущерб в результате повреждения (пожар, стихийное бедствие, авария и т.д.);
- выход из строя оборудования;
- падение продаж, связанное с падением спроса;
- невыполнение обязательств поставщиками сырья;
- инфляция;
- подорожание оборудования и т.д.

Результаты рекомендуется представить в виде таблицы 7.

Таблица 7

Оценка рисков

Фактор риска	Меры по минимизации риска

Кроме того, необходимо провести анализ чувствительности проекта. В ходе исследования чувствительности капитального проекта обычно рассматриваются следующие параметры:

- а) физический объем продаж как результат емкости рынка, доли предприятия на рынке, потенциала роста рыночного спроса;
- б) цена продукта (услуги);
- в) темп инфляции;
- г) необходимый объем капитальных вложений;
- д) потребность в оборотном капитале;
- е) переменные издержки;
- ж) постоянные издержки;
- з) учетная ставка процента за банковский кредит и др.

Существует два основных метода анализа чувствительности, которые не противоречат друг другу и поэтому могут применяться как в сочетании, так и отдельно. Это:

- а) метод опорных точек (pivot points method). Он основан на отыскании такого значения показателя-фактора, при котором результирующий критерий равен нулю. Найденный таким образом критический уровень показателя-фактора сравнивается с его прогнозируемым значением. Чем меньше расхождение между критическим и прогнозируемым уровнями, тем выше чувствительность критерия по отношению к данному фактору, так как выше вероятность достижения им критической точки [4].

Результаты рекомендуется представить в виде таблицы 8.

Таблица 8

Результаты анализа чувствительности методом опорных точек

Фактор риска	Ожидаемое значение по проекту	Критическое значение (опорная точка)	Критическое изменение

б) метод рациональных диапазонов, или зависимостей. В этом случае выбирают определенный диапазон изменения показателя-фактора и на этом интервале строят зависимость от него результирующего критерия (NPV).

Наиболее рисковыми в этом случае считаются параметры, по отношению к которым эластичность NPV максимальна.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Громков А.В. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации / А.В. Громков, Е.Г. Четвертакова - М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.
2. Дунаев В.Ф. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: Учебник. М.: ООО «ЦентрЛитНефтеГаз», 2010, 352 с.
3. Ермилов О.М. Стратегия развития нефтегазовых компаний / О.М. Ермилов, К.Н. Миловидов, Л.С. Чугунов и др. М.: Наука, 1998, 624 с.
4. Завлин П.Н. Оценка эффективности инноваций. СПб.: «Бизнес-пресса», 2005, 120 с.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: часть вторая от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.11.2015)- Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=189365>
6. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.Ф.Андреев, Н.В.Гришина, С.Г. Лопатина и др.; Под общ ред. С.Г. Лопатиной. - М.: Юрайт, 1999, 295 с.
7. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2012, 488 с.
8. Федеральный Закон РФ "О таможенном тарифе" [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 21.05.1993 N 5003-1 (ред. от 24.11.2014) – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=171318>
9. Форд Б., Борнштейн Д. Руководство Ernst & Young по составлению бизнес-планов / The Ernst & Young Business Plan Guide, Альпина Паблишер, 2015. – 264.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Приведенные в таблице 1 показатели используются для оценки экономической эффективности инновационных проектов, причем каждый из них может оценить экономические интересы любого субъекта, участвующего в проекте.

Таблица 1

Критерии и методы оценки экономической эффективности инвестиций

Методы и критерии	Статические	Динамические
Абсолютные	Суммарный доход (поток денежной наличности) Среднегодовой доход	Чистый дисконтированный доход (Чистая текущая стоимость)
Относительные	Рентабельность инвестиций	Индекс доходности Внутренняя норма доходности
Временные	Период возврата (срок окупаемости) проекта	

Статические методы оценки экономической эффективности – это простые методы, которые используются главным образом для быстрой и приближенной оценки экономической привлекательности проектов. Они могут быть рекомендованы для применения на ранних стадиях экспертизы инновационных проектов, а также для проектов, имеющих относительно короткий инвестиционный период[4].

В результате проведения инновационного мероприятия мы получаем прирост уровня производства или снижение эксплуатационных затрат в этом случае статические показатели могут быть рассчитаны следующим образом:

$$\Delta ПДН_t = \Delta V_t - \Delta Э_t - K_t - \Delta H_t$$

где, $\Delta ПДН_t$ – прирост потока денежной наличности; ΔV_t – прирост выручки от реализации продукции в результате приведенных мероприятий K_t – капитальные вложения в создание предприятия или организационно-техническое мероприятие в году t, $\Delta Э_{прт}$ –

изменение эксплуатационных затрат, ΔH_t – изменение налоговых выплат в году t .

После расчета годовых потоков денежной наличности рассчитывается накопленный поток денежной наличности ($\Delta НПДН_t$)

$$\Delta НПДН_t = \sum_{t=0}^T (\Delta B_t - \Delta \mathcal{E}_t - K_t - \Delta H_t)$$

где T - количество лет проведения мероприятия

Среднегодовой доход (\bar{D}) является усредненной величиной потока денежной наличности за время проведения мероприятия:

$$\bar{D} = \frac{\Delta НДПН_t}{T}$$

Для оценки экономической эффективности инновационных проектов широко используется следующая методика.

Динамические показатели рассчитываются с помощью дисконтирования.

Дисконтированием денежного потока называется приведение его интервальных (годовых) денежных значений сальдо к их ценности на определенный момент времени, который называется моментом приведения. В качестве момента приведения (при оценке нефтегазовых проектов) чаще всего выбирается начало первого (нулевого) года расчетного периода[4].

В реальных экономических условиях в качестве ставки дисконтирования (нормы дисконта) предлагаются различные макроэкономические индикаторы, позволяющие оценить ее величину. В частности это может быть ставка рефинансирования (ныне ключевая ставка), устанавливаемая Центральным Банком России, или ставка доходности по быстроликвидным и надежным ГКО. Эти показатели могут использоваться в качестве ориентира при выборе ставки дисконтирования. Так, если ставка ссудного процента выше рентабельности проекта, собственнику капитала становится выгоднее направлять свой капитал в финансовые инвестиции, а не инвестировать его в инновационные проекты.

Для учета фактора предпринимательского риска предлагается в ставку дисконтирования включать поправочный

коэффициент, величина которого возрастает с ростом риска инвестирования:

$$E_{H.} = E_{H6} + E_p$$

где E_{H6} — ставка процента по безрисковым вложениям (например, в государственные ценные бумаги); $E_{H.}$ — рискованная премия, учитывающая рыночный риск, определяемый общим состоянием экономической конъюнктуры, а также специфический риск, определяемый характеристикой анализируемого проекта.

Для выбора величины рискованной премии целесообразно проведение предварительной классификации инвестиционных альтернатив, что дает возможность, с одной стороны, рассматривать каждый из выделенных классов капиталовложений в определенной степени независимо друг от друга, с другой, — использовать для каждого из выделенных классов определенные рискованные премии, оценивающие риск инвестирования в рамках каждого класса [2,4].

Чистый дисконтированный доход (интегральный экономический эффект) — это приведенная к начальному моменту проекта величина дохода, который ожидается после возмещения вложенного капитала и получения годового процента, равного выбранной инвестором норме дисконта.

Чистый дисконтированный доход рассчитывается как разность дисконтированных денежных потоков, поступлений и выплат, производимых в процессе реализации проекта за весь инвестиционный период.

$$ЧДД = \sum_{t=0}^T \frac{Pr_t}{(1 + E_H)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{Om_t}{(1 + E_H)^t}$$

Или

$$ЧДД = \sum_{t=0}^T \frac{B_t - K_t - \mathcal{E}_{npt} - H_t + A_t}{(1 + E_H)^t}$$

где Pr_t — поступления денежных средств в интервал времени t , образующих входной денежный поток; Om_t — выплаты денежных средств

в интервал времени t , образующие выходной денежный поток; T – продолжительность инвестиционного периода; E_H – ставка дисконтирования принятая для оценки инвестиционного проекта; V_t – выручка от реализации в году t , K_t – капитальные вложения в разработку месторождения или организационно-техническое мероприятие в году t , $\mathcal{E}_{\text{прт}}$ – эксплуатационные затраты (производственные) в году t без амортизационных отчислений и налогов, включаемых в состав себестоимости добываемой продукции; H_t – налоговые выплаты в году t , A_t – амортизационные отчисления в году t .

Если величина ЧДД положительна, инвестиционный проект считается рентабельным, что свидетельствует о целесообразности финансирования и реализации проекта.

Другим важным показателем эффективности инвестиционного проекта является внутренняя норма доходности (рентабельности) (ВНД, ВНР):

$$\sum_{t=0}^T \frac{Pr_t}{(1 + \text{ВНД})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{Om_t}{(1 + \text{ВНД})^t}$$

Значение этого показателя соответствует годовому проценту, который ожидается получить на вложенный в реализацию проекта капитал. В наиболее распространенных случаях (денежный поток характеризуется одним инвестиционным циклом) – это значение переменной нормы дисконта, при котором чистый дисконтированный доход обращается в ноль.

В курсовой работе рекомендуется графически отобразить ВНД.

Сроком окупаемости называют продолжительность периода от начального момента реализации проекта до момента окупаемости. Моментом окупаемости является тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого накопленный дисконтированный денежный поток становится положительным и в дальнейшем остается неотрицательным (срок окупаемости с учетом дисконтирования).

Срок окупаемости (T^*) может быть определен из следующего равенства:

$$\sum_{t=0}^{T^*} \frac{B_t - K_t - \mathcal{E}_{npt} - H_t + A_t}{(1 + E_H)^t} = 0$$

Индексы доходности (ИД) характеризуют «отдачу проекта» на вложенные в него денежные средства. Отдача измеряется количеством денежных единиц, получаемых на каждую вложенную денежную единицу за расчетный период реализации проекта с учетом дисконтирования[4,9].

Индекс доходности дисконтированных затрат – отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков.

Расчет индекса доходности дисконтированных затрат проводится по следующей формуле:

$$ИД(R) = \left[\frac{\sum_{t=0}^T B_t / (1 + E_H)^t}{\sum_{t=0}^T (K_t + \mathcal{E}_t + H_t^*) / (1 + E_H)^t} \right] + 1$$

где \mathcal{E}_t – эксплуатационные затраты в году t с учетом амортизационных отчислений и налогов, включаемых в состав себестоимости добываемой продукции; H_t^* – налоги, в году t , не включаемые в состав себестоимости добываемой продукции.

Индекс доходности дисконтированных инвестиций – отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. Его значение равно увеличенному на единицу отношению ЧДД к накопленному дисконтированному объему инвестиций.

Расчет индекса доходности инвестиций (PI) производится по следующей формуле:

$$ИД(PI) = \left[\frac{\sum_{t=0}^T (\Pi_t + A_t) / (1 + E_H)^t}{\sum_{t=0}^T K_t / (1 + E_H)^t} \right] + 1$$

где Π_t – прибыль от реализации нефти в году t .

Анализ чувствительности проекта. Поскольку проекты в НГДП имеют определённую степень риска, связанную с природными факторами и рыночными изменениями цен, то необходимо провести анализ чувствительности проекта.

Для оценки влияния основных внешних и внутренних факторов на формирование основных показателей экономической эффективности проекта анализируется изменение ЧДД по факторам:

1. Изменение добычных возможностей по скважинам.
2. Изменение цены на нефть.
3. Изменение текущих затрат.
4. Изменение капитальных затрат.

После чего строим графическую зависимость влияния этих факторов на ЧДД.

Этот график позволяет сделать вывод о том, какую степень риска имеет данный проект, и показать, может ли принести убытки проведение данного мероприятия при изменении основных факторов влияния на ЧДД.

Интервал наиболее вероятного диапазона изменения каждого фактора может быть следующим:

- Годовая добыча (-30% ; +10%);
- Цены на нефть (-20% ; +20%);
- Затраты на проведение мероприятий (-15% ; +25%);
- Налоги (-20% ; +20).

Налогообложение. При расчете экономической эффективности инновационных проектов необходимо знать и учитывать расчетные ставки налогов и платежей.

Налогообложение сферы недропользования играет важнейшее значение с точки зрения формирования федерального бюджета

и бюджетов регионов. Основные виды налогов и платежей представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Налогообложение России
(в соответствии с Налоговым кодексом с 1 января 2015 г.)**

Налог/сбор	Налоговая ставка		Налогооблагаемая база
Налог на добавленную стоимость (НДС)	18 %		Валовой доход, исчисляемый исходя из стоимости нефти на узле расчета (объема нефти, реализуемого в пределах таможенных границ РФ)
Таможенная пошлина (экспортная пошлина)	$C_3 < 109,5 \text{ долл/т}$	Не взимается	Объем нефти, экспортируемой за рубеж
	$109,5 < C_3 < 146 \text{ долл/т}$	$0,35 \cdot (C_3 - 109,5)$	
	$146 < C_3 < 182,5 \text{ долл/т}$	$0,45 \cdot (C_3 - 146) + 12,78$	
	$C_3 > 182,5 \text{ долл/т}$	$0,57 \cdot (C_3 - 182,5) + 29,2^*$ $0,55 \cdot (C_3 - 182,5) + 29,2^{**}$	
Налог на добычу полезных ископаемых	$C_m = B_c \cdot K_{ц-Дм}, ***$		Объем добытой нефти
Налог на имущество	2,2 %		Текущая (остаточная) стоимость основных фондов
Страховые взносы на обязательное страхование	30 %		Фонд оплаты труда (ФОТ)
Страховые взносы от несчастных случаев и профзаболеваний	от 0,2 до 8,5% в зависимости класса профессионального риска, к которому относится деятельность предприятия		Фонд оплаты труда (ФОТ)
Налог на прибыль	20 %		Балансовая прибыль
Платежи за загрязнение окружающей среды	На основе единых нормативов плат за выбросы (сбросы, размещение) вредных веществ		Объемы вредного воздействия за выброс или сброс 1т (1м3) по каждому загрязняющему веществу

Примечание: * - в период с 1 января 2015 г. По 31 декабря 2015 г., ** - в период с 1 января 2016 г. По 31 декабря 2016 г.

***- B_c равно 766 рублей (на период с 1 января по 31 декабря 2015 года включительно), 857 рублей (на период с 1 января по 31 декабря 2016 года включительно),

919 рублей (на период с 1 января 2017 года) за 1 тонну добытой нефти обессоленной, обезвоженной и стабилизированной.

$K_{ц}$ - это коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть.

Показатель, характеризующий особенности добычи нефти (D_m), рассчитывается по следующей формуле:

$$D_m = K_{ндпи} \times K_{ц} \times (1 - K_v \times K_z \times K_d \times K_{дв} \times K_{кан}),$$

где $K_{ндпи}$ равно 530 - с 1 января по 31 декабря 2015 года включительно, 559 - на период с 1 января 2016 года;

$K_{ц}$ - коэффициент, который определяется в порядке, установленном пунктом 3 статьи 342 Налогового Кодекса;

K_d и $K_{дв}$ - коэффициенты, которые определяются в соответствии со статьей 342.2 Налогового Кодекса;

K_v , K_z и $K_{кан}$ - коэффициенты, которые определяются в порядке, установленном соответственно пунктами 2, 3 и 4 342.2 статьи Налогового Кодекса.

Основные технико-экономические показатели по проекту необходимо свести в итоговую таблицу.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Возможные темы бизнес-планов	4
Структура работы	4
Методика составления бизнес-плана	5
Библиографический список	13
Приложение. Практические рекомендации по расчетам экономической эффективности инновационных проектов	14