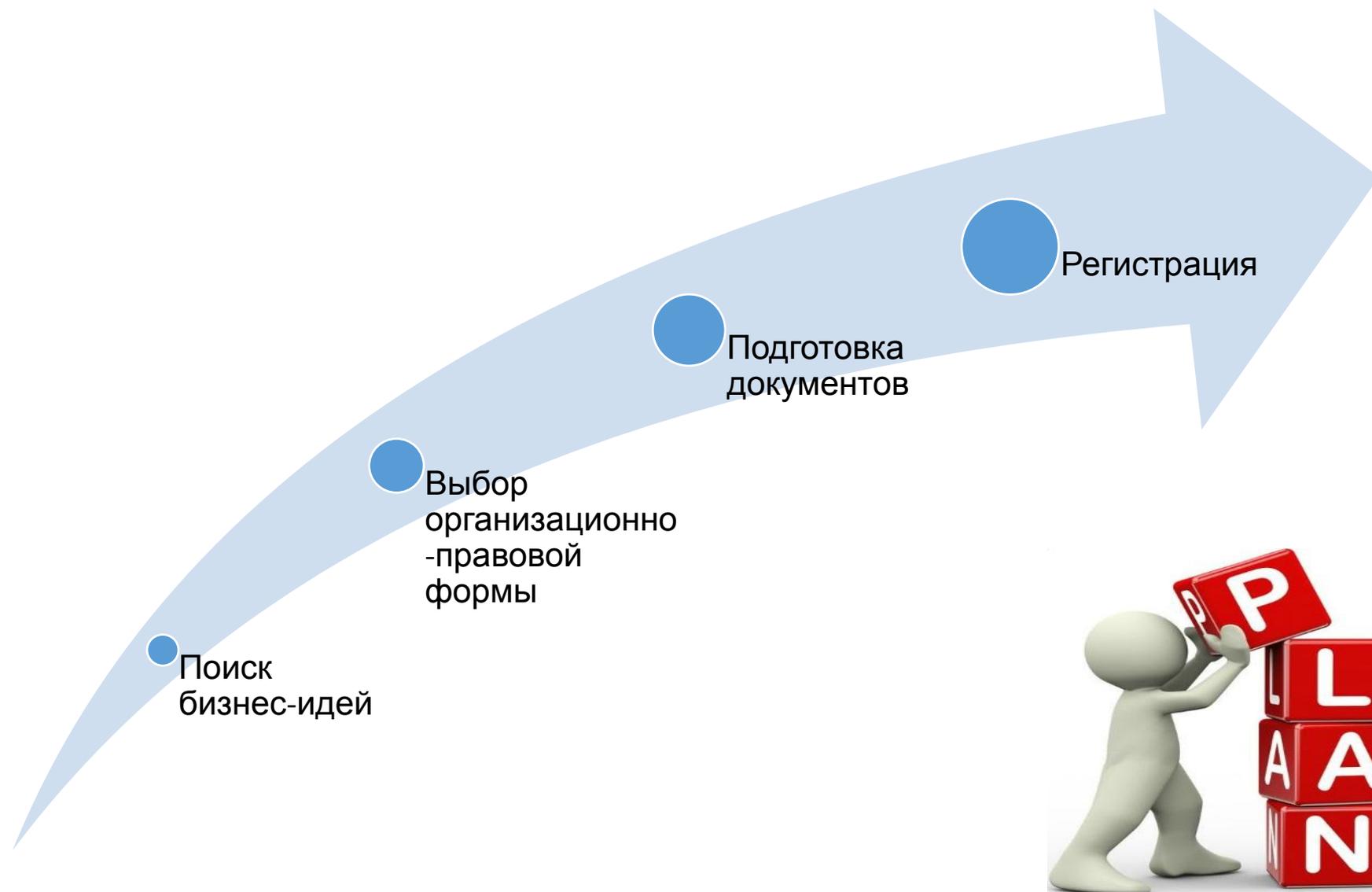




Организация и экономика малого предпринимательства

Регистрация нового предприятия



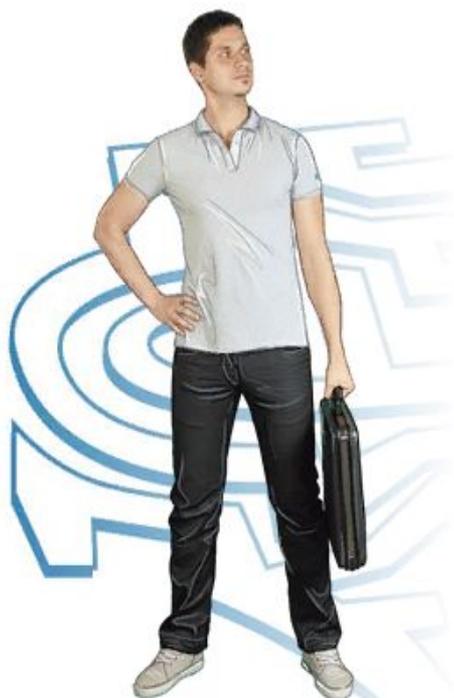
Технология мозгового штурма





Создай свой бизнес

Оставить отзыв



Индивидуальный предприниматель

Идеальную работу сложно найти,
зато ее можно получить, став собственным боссом.
Это не так сложно, когда под рукой сервис
«Создай свой бизнес».
Он станет вашим путеводителем на пути к собственному делу.

Вам остается только сделать выбор.

Есть два пути –
учредить фирму

или

стать индивидуальным
предпринимателем



Юридическое лицо

Индивидуальный
предприниматель

- Преимущества
- Недостатки

Юридическое лицо

- Преимущества
- Недостатки



6 преимуществ индивидуального предпринимателя

1. Нет требований к размеру уставного капитала.
2. Не нужно вести полномасштабный бухгалтерский учет – достаточно простой книги учета доходов и расходов.
3. Объем отчетности, которую нужно представлять разным контролирующим органам, значительно меньше, чем у юридического лица.
4. Суммы штрафов за одни и те же нарушения законодательства в большинстве случаев значительно ниже, чем для юридических лиц.
5. Возможно применение патентной системы – одного из самых удобных и лояльных налоговых режимов.
6. Проще процедура регистрации: и документов требуется меньше, и госпошлина ниже.

4 преимущества юридического лица

1. Проще кредитоваться в банках на крупные суммы, открывать кредитные линии или использовать такие формы финансирования, которые просто по требованиям банковской безопасности недоступны для индивидуального предпринимателя (например, зонтичные овердрафты, когда каждая из дочек в группе – а ведь у вас могут появиться и дочки – может допустить перерасход по банку).
2. Проще работать с контрагентами: получать отсрочки, рассрочки платежей или наоборот, настаивать на своих условиях погашения задолженности.
3. Высоки шансы стать узнаваемым на рынке: бренд - великое дело.
4. В дело могут войти частные инвесторы. А со временем бизнес разрастется так, что ваша компания станет акционерным обществом. Выйдет на биржу, а может даже на мировой рынок.

4 недостатка индивидуального предпринимателя

1. Ответственность по обязательствам всем имуществом, даже если оно не участвует в предпринимательской деятельности.
2. Ограничение на ведение некоторых видов деятельности, например банковской или торговли алкоголем в розницу.
3. Недостаточная проработка законодательной базы. Ряд правил законодатель распространил только на юридические лица, лишив предпринимателей возможности реализовать свои права без обращения в суд (например, применение некоторых льгот по НДС или учет определенных расходов при расчете налога на доходы).
4. Сложнее расширять бизнес: возможны проблемы с контрагентами, кредитованием, привлечением сторонних инвестиций.

4 недостатка юридического лица

1. Сложнее процедура регистрации: и документов требуется больше, и госпошлина выше.
2. Необходимость ведения полноценного бухгалтерского, налогового учета.
3. Объем отчетности, которую нужно представлять разным контролирующим органам, значительно больше, чем у индивидуального предпринимателя.
4. Ответственность по обязательствам – хотя и не личным имуществом, как в случае с индивидуальным предпринимателем.

4 недостатка индивидуального предпринимателя

1. Ответственность по обязательствам всем имуществом, даже если оно не участвует в предпринимательской деятельности.
2. Ограничение на ведение некоторых видов деятельности, например банковской или торговли алкоголем в розницу.
3. Недостаточная проработка законодательной базы. Ряд правил законодатель распространил только на юридические лица, лишив предпринимателей возможности реализовать свои права без обращения в суд (например, применение некоторых льгот по НДС или учет определенных расходов при расчете налога на доходы).
4. Сложнее расширять бизнес: возможны проблемы с контрагентами, кредитованием, привлечением сторонних инвестиций.

4 недостатка юридического лица

1. Сложнее процедура регистрации: и документов требуется больше, и госпошлина выше.
2. Необходимость ведения полноценного бухгалтерского, налогового учета.
3. Объем отчетности, которую нужно представлять разным контролирующим органам, значительно больше, чем у индивидуального предпринимателя.
4. Ответственность по обязательствам – хотя и не личным имуществом, как в случае с индивидуальным предпринимателем.

Выбор организационно-правовой формы

	Товарищества	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Акционерное общество (АО)	Производственные кооперативы
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> возможность аккумулировать значительные средства в относительно короткие сроки; каждый полный товарищ имеет право заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества наравне с другими; полные товарищества наиболее привлекательны для кредиторов, т.к. их члены несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества; дополнительным преимуществом товарищества на вере является то, что для увеличения своего капитала они могут привлечь средства вкладчиков Отсутствие требований к минимальному размеру складочного капитала Оптимальная структура (в состав товарищества на вере входят две группы участников: полные товарищи, которые управляют организацией и обязаны отвечать по ее 	<ul style="list-style-type: none"> возможность аккумулировать значительные средства в относительно короткие сроки; может быть создано одним лицом; в деятельности могут участвовать как юридические, так и физические лица, причем как коммерческие, так и некоммерческие. члены общества несут ограниченную ответственность по обязательствам общества. возможность исключить участника из организации (если участник грубо нарушает свои обязанности) возможность выхода из общества в любое время отсутствие требований о минимальном количестве участников (в обществе может быть и один участник) 	<ul style="list-style-type: none"> гарантия от того, что при выходе его участников основной капитал общества будет уменьшен; возможность сконцентрировать большой капитал; возможность быстрого отчуждения акций, что дает возможность почти мгновенного перелива большого капитала из одной сферы деятельности в другую в соответствии со складывающейся конъюнктурой; ограниченная ответственность акционеров (в пределах своих акций) в случае банкротства общества отсутствие требований о минимальном количестве участников (в обществе может быть и один участник) 	<ul style="list-style-type: none"> прибыль распределяется пропорционально трудовому вкладу, что создает заинтересованность членов кооператива в добросовестном отношении к труду; законодательство не ограничивает число членов кооператива, что предоставляет большие возможности для физических лиц при вступлении в кооператив; равные права всех членов, т.к. каждый из них имеет только один голос отсутствие требований к минимальному размеру паевого фонда возможность исключить участника из организации (если участник грубо нарушает свои обязанности)

Выбор организационно-правовой формы

	Товарищества	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Акционерное общество (АО)	Производственные кооперативы
Не до ста тки	<ul style="list-style-type: none"> ▪ между полными товарищами должны быть доверительные отношения; ▪ каждый член товарищества несет полную и солидарную неограниченную ответственность по обязательствам этой организации, т.е. в случае банкротства каждый член (кроме коммандитистов) отвечает не только вкладом, но и личным имуществом. ▪ товарищество не может быть создано одним участником. ▪ ограничения по составу участников (участниками могут быть только коммерческие организации и индивидуальные предприниматели) ▪ требования к минимальному количеству участников (как минимум два) ▪ ограничение минимального количества участников (как минимум один полный товарищ и один вкладчик) ▪ ограниченность прав на участие в управлении организацией (вкладчики 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ уставный капитал не может быть меньше величины, установленной законодательством; ▪ общество не очень привлекательно для кредиторов, так как его члены несут ограниченную ответственность; ▪ число участников ООО не должно превышать пятидесяти. ▪ наличие требований к минимальному уставному капиталу (не менее 10 000 руб.) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ отсутствие возможности у всех владельцев акций принимать участие в управлении акционерным обществом, т.к. для реального контроля надо иметь не менее 20% акций. в руках отдельных лиц сосредоточивается огромный капитал, что при отсутствии надлежащего законодательства и контроля со стороны акционеров может привести к злоупотреблению и некомпетентности в его использовании сложный порядок создания (необходимо выпустить акции, зарегистрировать выпуск и отчет о выпуске) ▪ наличие требований к минимальному уставному капиталу (не менее 1000 МРОТ – 100 000 руб.) ▪ публичная отчетность (для ОАО) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ число членов кооператива должно быть не меньше пяти, что ограничивает возможности по их созданию; ▪ дополнительная ответственность (участники обязаны отвечать по долгам кооператива своим имуществом в порядке, оговоренном уставом) ▪ ограниченность прав на участие в управлении организацией (независимо от размера пая каждый член кооператива имеет на общем собрании только один голос) ▪ дополнительные обязанности для участников (большинство членов кооператива должны принимать трудовое участие в его деятельности) ▪ ограничения по числу работников (количество наемных работников не должно превышать 30 процентов от общего числа членов кооператива)



Индивидуальный предприниматель

- заявление
- копия паспорта
- квитанция об уплате госпошлины (800 руб.)



Юридическое лицо

- заявление
- решение о создании, оформленное решением единственного учредителя или протоколом общего собрания учредителей
- Устав
- квитанция об уплате госпошлины (4000 руб.)

Создай свой бизнес

Идеальную работу сложно найти,
зато ее можно получить, став собственным боссом.
Это не так сложно, когда под рукой сервис
«Создай свой бизнес».
Он станет вашим путеводителем на пути к собственному делу.

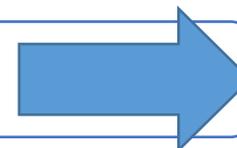
Вам остается только сделать выбор.

Есть два пути –
учредить фирму

или

стать индивидуальным
предпринимателем

https://www.nalog.ru/create_business/



Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (форма N P21001)

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32451/537de2bca59db21b0d86dfbf552d2eb8d4a627da/

Заявление о государственной регистрации юридического лица при создании (форма N P11001)

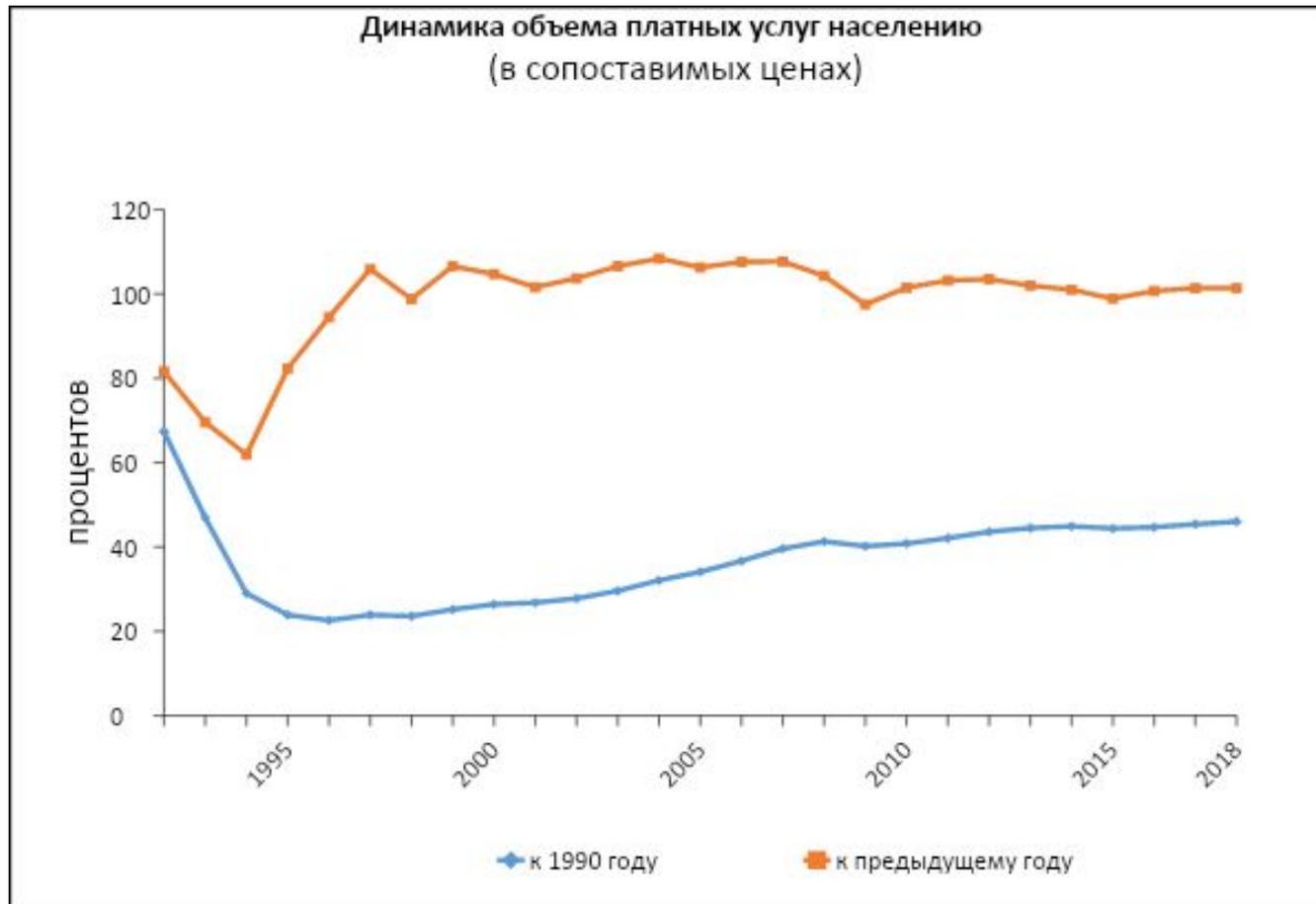
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32451/c06c412d86b5665acd4770dac2b9bc27a9c5ea10/

Что делать дальше?

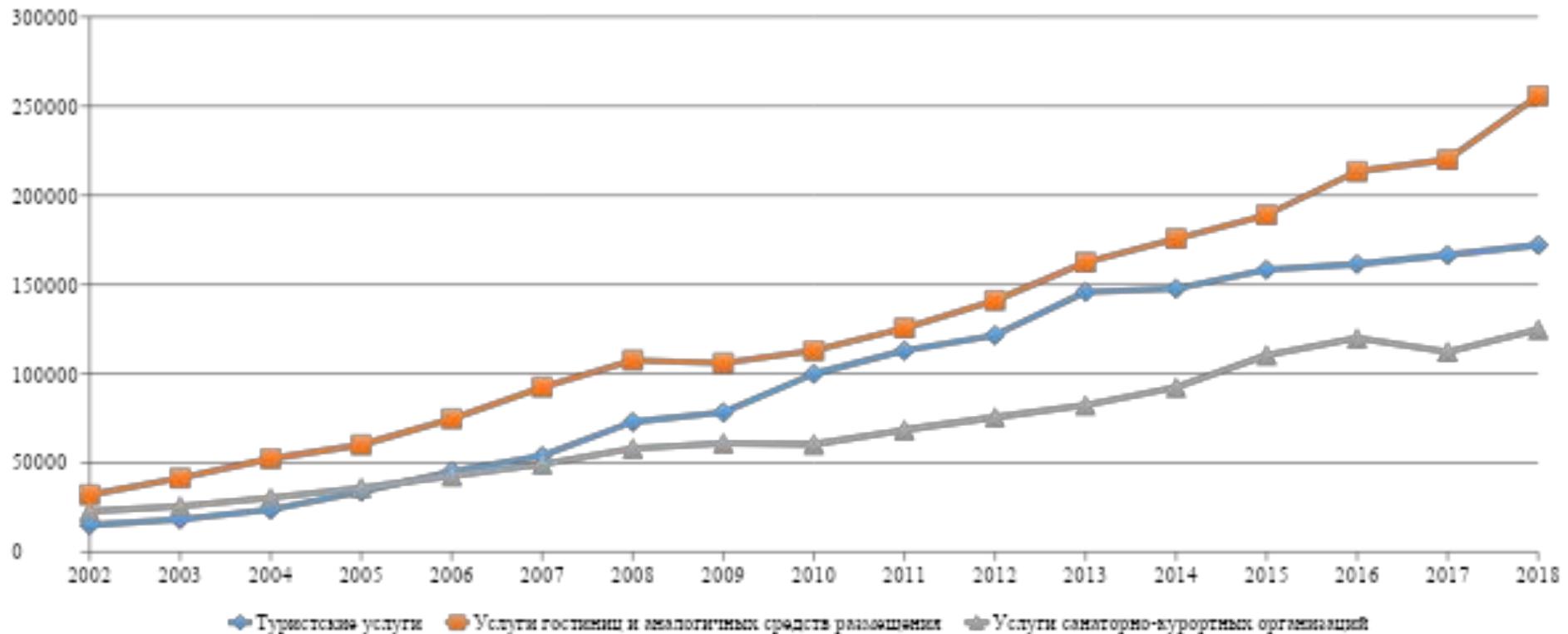
1. **Анализ законодательных, рыночных, социальных условий для реализации отобранной бизнес-идеи.**
2. Оценка количества и качества ресурсов для реализации бизнес-идеи.
3. Выбор источников финансовых, трудовых, материальных ресурсов.
4. Способы минимизации расходов на первичное размещение бизнеса.

Анализ рыночных условий для реализации бизнес-идеи

	ИНДЕКСЫ ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЕМА ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ ПО ВИДАМ									
	(в процентах к предыдущему году)									
	2005	2010	2011	2012	2013	2014 ¹⁾	2015	2016	2017	2018
Все оказанные услуги	106,3	101,5	103,2	103,5	102,0	101,0	98,9	100,7	101,4	101,4
в том числе:										
бытовые	105,5	102,9	101,4	104,4	105,1	101,6	101,1	100,8	100,5	102,4
транспортные	104,2	96,1	103,5	104,4	101,5	99,7	96,5	106,1	101,7	100,9
почтовой связи, курьерские ²⁾	} 118,6	} 105,2	} 107,3	} 106,0	} 103,9	} 102,1	} 98,7	} 97,7	89,3	96,4
телекоммуникационные ²⁾									98,5	100,9
жилищные	102,5	106,0	104,4	104,4	101,6	99,7	98,1	101,6	110,3	102,5
коммунальные	100,7	103,5	102,3	100,8	99,7	100,7	99,6	99,5	101,0	99,9
культуры	99,1	99,5	98,7	100,5	101,6	98,7	99,0	104,0	103,5	100,8
туристские	121,6	120,8	103,6	100,8	101,0	94,6	96,0	95,0	99,6	100,5
физической культуры и спорта	137,7	98,4	105,0	103,3	106,7	106,4	109,8	107,7	107,4	108,4
медицинские	106,8	102,2	104,1	106,7	103,5	104,0	100,1	99,9	103,7	103,2
гостиниц и аналогичных средств размещения	96,1	99,1	103,3	103,7	103,1	103,5	102,6	109,6	108,9	112,5
специализированных коллективных средств размещения ³⁾	97,1	108,8
из них санаторно-курортных организаций ⁴⁾	105,6	94,3	103,8	103,5	99,8	104,2	107,4	97,9	100,1	106,7
ветеринарные	95,5	91,5	100,1	108,3	107,2	103,2	98,9	102,1	100,9	98,8
юридические	106,3	85,3	87,5	86,6	100,2	96,2	91,9	90,7	94,6	104,6
системы образования	107,7	99,1	100,5	101,3	98,9	98,0	96,8	98,0	102,3	100,1
услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста и инвалидам ⁵⁾
другие услуги ⁵⁾



Объем платных услуг населению в сфере туризма, млн. руб.



**Доля валовой добавленной стоимости
туристской индустрии в валовом внутреннем
продукте Российской Федерации**

(в текущих ценах, в процентах)

2017	2018
3,9	3,9

**Валовая добавленная стоимость туристской
индустрии**

(в основных ценах, млрд. руб.)

2011	2012	2013	2014	2015	2016
1533,1	1778,5	2052,4	2300,9	2444,3	2610,5

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТСКИХ ФИРМ

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Число туристских фирм (на конец года) - всего	9133	10266	10773	11324	11614	11893	12395	13579 ¹⁾	13674
в том числе занимались:									
туроператорской деятельностью	1193	548	463	478	445	349	549	723	751
туроператорской и турагентской деятельностью	-	1351	1441	1362	1306	1159	1479	1723	1751
турагентской деятельностью	6941	7787	8265	8936	9307	9701	9300	11133 ¹⁾	11172
только продвижением туров (путевок)	184	-	-	-	-	-	-	-	-
иной туристской деятельностью	332	-	-	-	-	-	-	-	-
только экскурсионной деятельностью	483	580	604	548	556	684	1067	-	-
Число реализованных населению турпакетов – всего, тыс.	4358	4427	4763	5384	4384	4024	3352	4390	4586
из них гражданам России:									
по территории России	872	929	905	969	992	1331	1529	1552	1635
по зарубежным странам	3367	3326	3738	4240	3253	2482	1625	2605	2575
Стоимость реализованных населению турпакетов – всего, млн. руб.	167933	175366	208118	249898	243453	239554	192624	281229	303738
из них гражданам России:									
по территории России	18343	21265	22746	23876	25444	50517	49166	52290	59556
по зарубежным странам	148148	152610	183309	222002	214308	183970	138120	222171	234054

¹⁾ Данные изменены за счет уточнения респондентами ранее предоставленной информации.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ Г. МОСКВА

	2013	2014	2015	2016	2017	Динамика, %	
						2017 к 2016	2017 к 2013
ВРП, млрд. руб.	11814,9	12779,5	13520,9	14299,8			
Платные услуги населению, млн. руб.	1238055	1324156	1428114	1657841	1795769		
в том числе бытовые	69302	72207	71340	73255	77176,0		
Объем платных услуг населению на душу населения, руб.	102795	108958	116449	134180	143587		
в том числе бытовых	5754	5942	5817	5929	6171		
Доля в ВРП, %							

Основные показатели деятельности индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности в г. Москва

	Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей, чел.		Объём выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг, млрд. руб.	
	2014	2016	2014	2016
Всего	117458	112204	393,4	577,7
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	65729	44851	220,2	246,4
гостиницы и рестораны	594	1287	5,9	7,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	28659	38686	118,7	211,8
образование	1506	2120	0,8	4,2
здравоохранение и предоставление социальных услуг	526	568	0,6	2,4
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	6580	10869	18,5	36,5

Основные показатели деятельности малых предприятий (в том числе микро) по видам экономической деятельности в г. Москва

	Число малых предприятий (в том числе микро), тыс.		Оборот малых предприятий (в том числе микро), млрд. руб.	
	2014	2016	2014	2016
Всего	245,5	516,4	5421,7	10054,0
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	110,3	215,8	3403,3	5566,6
гостиницы и рестораны	4,8	12,2	55,0	128,9
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	62,3	130,6	881,1	1820,1
образование	0,6	1,8	1,9	5,5
здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,4	5,7	37,9	59,4
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	8,0	18,4	94,1	183,6

Анализ законодательных, рыночных, социальных условий для реализации отобранной бизнес-идеи.

- ОКВЭД 85.11.
- Лицензия (статья 12, п. 40, N 99-ФЗ, от 04.05.2011).
- Разрешения от СЭС и пожарной служб (СанПиН 2.4.3049-13 от 15.05.13 - регулирующий работу детских образовательных учреждений для дошкольников. ФЗ РФ 123 в последней редакции от 29.07.2017, этот документ касается пожарной безопасности).
- Наличие медицинских книжек у всех работников. Приказ №402 в редакции от 02.06.16, который излагает требования Роспотребнадзора к медицинской документации сотрудников (медкнижкам).
- ЗоЗПП N 2300-1 и ПП №125, призванные защищать потребителя. Из текста этих законодательных актов вы узнаете о правилах подготовки вывески (она должна быть в обязательном порядке) и ведении Уголка потребителя.
- Наличие образовательных программ.
- Преподавательский состав должен иметь профильное образование и квалификацию подтвержденную документально.
- Требования к оборудованию и содержанию помещения.
- Требования к освещению.



- ОКВЭД 79.11, 79.12
- Туроператорской деятельностью занимаются исключительно юридические лица, а турагентскую деятельность могут вести как организации, так и индивидуальные предприниматели. При этом, чтобы стать турагентом, получать специальное разрешение (лицензию) не нужно. Также нет необходимости сертифицировать услуги турагента, так как на основании Федерального закона от 27.12.2002 N 184-ФЗ "О техническом регулировании" услуги не являются объектом обязательного подтверждения соответствия. Хотя при желании турагент может пройти добровольную сертификацию своих услуг, Закон этого не запрещает.
http://www.consultant.ru/law/podborki/licenzirovanie_turisticheskoi_deyatelnosti/
- В Российской Федерации механизм защиты прав туристов постоянно совершенствуется. Так, до 2007 года туристская деятельность регулировалась путем выдачи лицензий. В 2012 году были внесены изменения, касающиеся создания специального компенсационного фонда. Теперь законодательство в сфере туризма обязывает туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, быть членами объединения туроператоров "Турпомощь".
http://www.consultant.ru/law/podborki/licenzirovanie_turisticheskoi_deyatelnosti/
Требования к персоналу (ФЗ 132-ФЗ от 24.11.1996).
- Финансовое обеспечение ответственности туроператора.
- Туроператор и турагент несут предусмотренную законодательством Российской Федерации ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств как друг перед другом, так и перед туристом и (или) иным заказчиком. Туроператор и турагент самостоятельно отвечают перед туристом и (или) иным заказчиком
- <https://www.russiatourism.ru/contents/documenty/normativnye-pravovye-akty/zakonodatelstvo-v-sf>

Анализ законодательных, рыночных, социальных условий для реализации отобранной бизнес-идеи.

- ОКВЭД 85.11.
- Лицензия (статья 12, п. 40, N 99-ФЗ, от 04.05.2011).
- Специальные вычислительные машины и базы данных, которые будут необходимы для проведения работы, а также специальные приборы и оборудование, которые прошли проверку и калибровку.
- Требования к образованию руководителя.
- Полное соответствие действующим нормам законодательства (в частности, ФЗ № 63-ФЗ от 06.04.2011).
- Аккредитация. К 2019 она стала обязательным условием подключения к крупным системам ЭДО (например, для всех организаций, претендующих на ведение деятельности в рамках Ассоциации электронных торговых площадок — АЭТП).
- Техническая совместимость применяемых программно-аппаратных средств для генерации и верификации ЭЦП (USB-носителей, ПО) с устройствами, которыми пользуются заявители (ПК, ноутбуками, смартфонами, планшетами) и установленными на них операционными системами.
- Гарантия уникальности используемых идентификаторов: объектов, номеров СКПЭП и закрытых ключей для генерации ЦП.
- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/acd401275b751194267f2627b21f13bdb2d3478f/



Ассоциация
Электронных
Торговых
Площадок

«Удостоверяющие центры:
пределы доверия. Практика авторизации
удостоверяющих центров при федеральных
операторах электронных торговых
площадок и АЭТП»

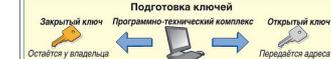


ЗАКОН ОБ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ

Госдума приняла базовый закон «Об электронной подписи», который расширяет понятие электронной подписи, а также позволяет использовать ее юридическим лицам.

Кроме того, закон регулирует работу и аккредитацию центров удостоверяния электронной подписи, ее выдачу, проверку и удаление.

ПРИНЦИП ДЕЙСТВИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ



Хэш-функция (Идентификатор документа, математически рассчитываемый на основании текста самого документа, позволяющий сравнивать документ на соответствие).

Сравнение хэш-функции, если они совпадают, электронная подпись верна.

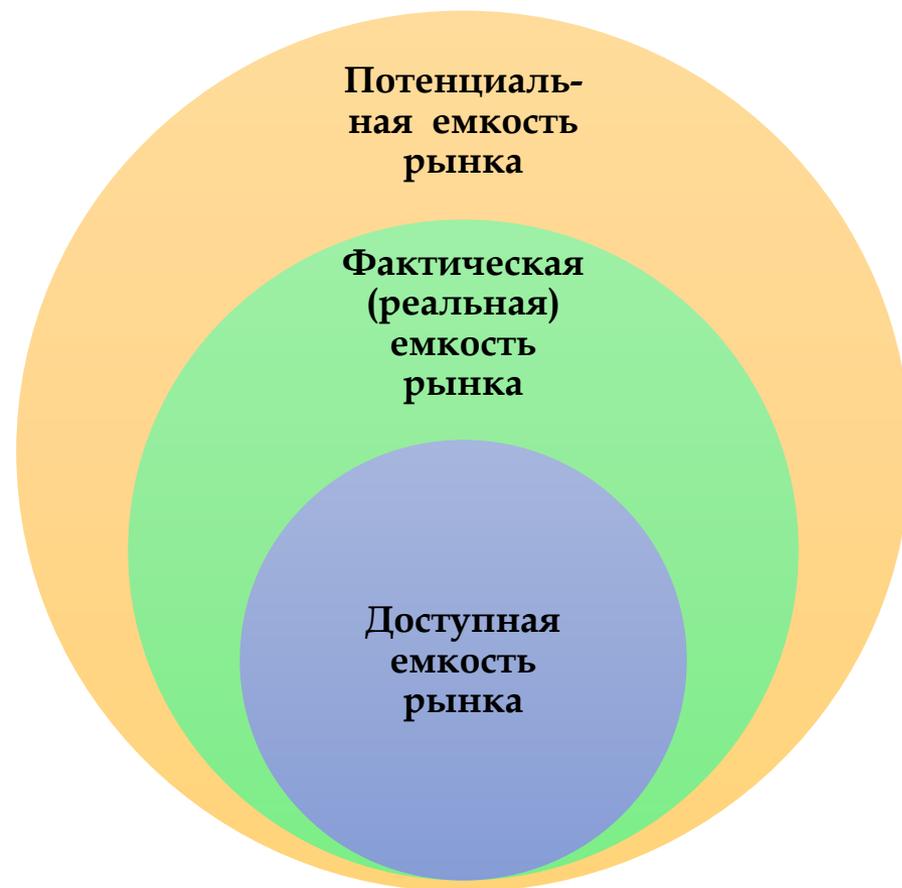
Создание хэш-функции. Восстановление хэш-функции.

Создание электронной подписи. Сравнение хэш-функции, если они совпадают, электронная подпись верна.

Источник: us.eurodoc.ru

Емкость рынка

- размер рынка определенного товара или услуги, выраженный в совокупном объеме продаж товара за расчетный период; или общий спрос на категорию товаров, выраженный в покупательской способности населения.



Потенциальная емкость рынка

- размер рынка, основанный на максимальном уровне развития спроса на товар или услугу среди потребителей. Это максимально возможный объем рынка, который определяется из расчета, что все потенциальные потребители знают и пользуются товарной категорией.

Фактическая или реальная емкость рынка

- размер рынка, основанный на текущем уровне развития спроса на товар или услугу среди населения. Фактическая емкость рынка определяется на основании текущего уровня знания, потребления и использования товара среди потребителей.

Доступная емкость рынка

- размер рынка, на который может претендовать компания с имеющимся у нее товаром и его характеристиками или уровень спроса, который способна удовлетворить компания с имеющимися у нее ресурсами. Рассчитывая доступную емкость рынка, компания сужает фактический объем рынка, рассматривая в качестве потенциальных покупателей не всех потребителей рынка, а только тех, кто удовлетворяет ее критериям целевой аудитории.

Тип емкости рынка	Формула расчета
Размер рынка в количественном выражении (в тыс. шт.)	Емкость рынка за период N (тыс. шт) = Численность целевой аудитории рынка (в тыс. чел.) * норма потребления товара за период N (в шт.)
Размер рынка в стоимостном выражении (в тыс. руб.)	Емкость рынка за период N (тыс. руб.) = Численность целевой аудитории рынка (в тыс. чел.) * норма потребления товара за период N (в шт.) * средняя стоимость 1 единицы продукции на рынке (в руб.)



Домашнее задание !

Задача 1.

Определите емкость рынка фасадной краски в городе, если средняя цена за банку краски объемом 1 л. составляет 200 руб., а за предыдущий год из общего населения в 129 тыс. человек только 3 % человек совершили покупку фасадной краски. Из них 6 % покупателей совершили покупку фасадной краски 3 раза за год, а остальные – только один раз.

Задача 2.

Определите емкость рынка шурупов универсальных (по дереву), если средняя цена за штуку составляет 15 руб., а за предыдущий год из общего населения города в 900 тыс. человек только 2 % человек совершили покупку шурупов. Из них 26 % покупателей совершили покупку шурупов 4 раза за год, а остальные – только один раз.

Задача 3.

В Екатеринбурге среднесуточная норма потребления сахара составляет 10 г. Число жителей составило 1 456 000 чел. Рассчитайте емкость рынка сахара Екатеринбурга за год, учитывая, что сахар потребляет 80% населения.

Задача 4.

В Воронеже потребителями гречки являются 78% жителей. Средняя частота покупки гречки – 3 раза в месяц, средний размер покупки – 0,5 кг. Численность населения составляет 1040 тыс. чел. Рассчитайте годовую емкость рынка гречки в Воронеже.