



# ОТКРЫВАЕМ СВОЁ ДЕЛО

*Пособие для начинающих  
предпринимателей*



**АГЕНТСТВО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
РАЗВИТИЯ ТОЛЬЯТТИ**



МАУ городского округа Тольятти «АЭР»

# Открываем своё дело

Пособие  
для начинающих предпринимателей

А. Г. Тарабриков  
2016 год

## Содержание

<b>Предисловие</b> .....	<b>4</b>
<b>Введение</b> .....	<b>6</b>
<b>ЧАСТЬ I. ОТКРЫВАТЬ ИЛИ НЕТ СВОЕ ДЕЛО</b> .....	<b>7</b>
<b>Глава 1. Решение «гамлетовского вопроса»</b> .....	<b>8</b>
1.1 Что такое предпринимательство. Кто такой предприниматель.....	<b>8</b>
1.2 Зачем люди открывают свой бизнес?.....	<b>9</b>
1.3 Преимущества и недостатки владения собственным бизнесом.....	<b>12</b>
1.4 Для вас ли самостоятельный бизнес? Предпринимательские качества.....	<b>13</b>
1.5 Что необходимо, чтобы стать предпринимателем.....	<b>15</b>
1.6 Принятие решения об открытии собственного бизнеса.....	<b>17</b>
<b>ЧАСТЬ II. ПОДГОТОВКА – МАТЬ УСПЕХА</b> .....	<b>18</b>
<b>Глава 2. Предстартовая подготовка. Этап первый</b> .....	<b>18</b>
2.1 Какой бизнес лучше открыть. Выбор сферы деятельности. Виды бизнеса.....	<b>19</b>
2.2 Бизнес-идея: источники, правила отбора.....	<b>20</b>
2.3 Изучение рынка. Классическое правило вывода товара на рынок.....	<b>23</b>
2.4 Подготовка бизнес-плана. SWOT-анализ.....	<b>24</b>
2.5 Стартовый капитал: сколько нужно для начала, где найти.....	<b>26</b>
2.6 Как стать владельцем бизнеса, варианты старта.....	<b>27</b>
<b>Глава 3. Предстартовая подготовка. Этап второй</b> .....	<b>30</b>
3.1 Выбор организационно-правовой формы бизнеса.....	<b>30</b>
3.2 Подбор названия для вашего дела.....	<b>32</b>
3.3 Нужны ли вам соучредители?.....	<b>34</b>
3.4 Уставный капитал.....	<b>35</b>
3.5 Органы управления.....	<b>36</b>

3.6 Юридический адрес, место нахождения организации.....	<b>37</b>
3.7 Выбор формы налогообложения.....	<b>38</b>
3.8 Регистрация предпринимательской деятельности. Подготовка учредительных документов.....	<b>41</b>
<b>ЧАСТЬ III. СТАРТ.....</b>	<b>43</b>
<b>Глава 4. Организация эффективной работы бизнеса.....</b>	<b>44</b>
4.1 Первые шаги после регистрации предприятия. Сам себе босс.....	<b>44</b>
4.2 Построение системы управления и контроля бизнеса. Азбука управления.....	<b>45</b>
4.3 Бухгалтерский учёт.....	<b>47</b>
4.4 Этапы развития предприятия. Как преодолеть «долину смерти».....	<b>48</b>
<b>Глава 5. Кто может помочь.....</b>	<b>51</b>
5.1 Государственная поддержка предпринимателей.....	<b>52</b>
5.2 Общественные предпринимательские объединения.....	<b>55</b>
5.3 Главные причины неудач стартапов.....	<b>56</b>
5.4 Общие рекомендации для тех, кто открывает своё дело.....	<b>57</b>
<b>Заключение.....</b>	<b>58</b>
<b>Афоризмы для успеха.....</b>	<b>59</b>
<b>Список полезной литературы.....</b>	<b>62</b>
<b>Об авторе.....</b>	<b>65</b>

## Предисловие

### Добро пожаловать в мир предпринимательства!

Перед вами пособие, которое разработано специально для вас, если вы раздумываете над тем, чтобы начать собственный бизнес, или уже приняли такое решение. Также это пособие для тех, кто уже владеет малым бизнесом и хотел бы больше узнать о том, как добиться успеха.

Все знают, насколько важно в жизни и бизнесе обладать точной и лучшей информацией для принятия правильных решений. Наша цель – содействовать вашему предпринимательскому делу и достижению успеха с использованием опыта и знаний, накопленных до сего времени.

Это пособие для тех, кто хочет понять и научиться, кто готов получать и использовать информацию, изучать опыт предшественников, но не имеет для этого достаточно времени. Пособие сродни брошюрам из известной серии «Предмет за 90 минут», как способ изучить предмет и не вывихнуть мозги, который даст вам возможность быстро и без напряжения познакомиться с самыми необходимыми знаниями о предпринимательском деле.

Главная цель этого пособия – побудить вас к размышлениям о желании и возможностях начать собственный бизнес, укрепить ваше желание и уверенность заняться своим делом.

В учебном пособии описаны все этапы, которые необходимо выполнить потенциальному и начинающему предпринимателю для открытия собственного дела.

Это второе издание пособия, которое доработано и дополнено с учетом пожеланий и новой информации.

Очень надеемся, что материал, изложенный в пособии, поможет принять решение, верное именно для вас, будет вдохновлять вас на различных этапах предпринимательского пути. Сделает этот путь более эффективным и приятным, а не изнуряющим. Будет полезен вам и вашему бизнесу.

Малое предпринимательство, как важнейшая часть экономики нашей страны, несмотря на трудности, развивается, набирает темпы роста, решая экономические, социальные и другие проблемы.

Новейшему этапу развития предпринимательства в России почти 30 лет. За это время для многих россиян собственный бизнес стал основной работой, делом жизни или дополнительным источником дохода.

Мы все хотим жить в комфортной, стабильной, сильной стране, а для этого нам нужна сильная конкурентоспособная экономика.

Какой будет наша жизнь, наша страна в будущем, зависит от всех нас: от президента и правительства, от общества и от нас – предпринимателей.

## **Успеха ВАМ!**

С наилучшими пожеланиями,  
зам. председателя комиссии по вопросам  
экономики, промышленности и предпринимательства  
Общественной палаты Самарской области

**Александр Тарабриков**



## Введение

Самой историей доказано, что предпринимательство было, есть и будет основным компонентом экономической системы общества. Именно предпринимательство как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни является одной из главных основ развития стран с рыночной экономикой. Многие международные эксперты утверждают, что будущее мировой экономики за небольшими предприятиями. Малые предприятия, обладая большей гибкостью и мобильностью, чем крупные, способны быстрее реагировать на изменения экономической ситуации.

Еще недавно считалось, что крупный бизнес является более эффективным, малые же предприятия обречены на «вторые роли». Современная же концепция предпринимательства рассматривает малый и крупный бизнес как интегрированные формы предпринимательства.

В промышленно развитых государствах Западной Европы, Азии и США на долю малого бизнеса приходится до 60% ВВП, в России пока только 21% (по данным на 2015 год). В США малый бизнес представлен более чем 20 млн предприятий, в Германии таких 2,3 млн, в Японии – 6 млн компаний. В Российской Федерации зарегистрировано 5,6 млн субъектов мсп (по данным ФНС РФ на 1.08.2016 года).

Руководство нашей страны немало делает для развития малого бизнеса. По условиям ведения бизнеса Россия серьезно поднялась в рейтинге Всемирного банка. Если в 2011 году мы занимали 120-ю позицию среди всех государств, то в 2016-м – уже 51-ю. Согласно стратегии развития предприятий малого и среднего бизнеса в России к 2030 году: доля занятого в нем активного населения должна составлять не менее 35%, вклад малого и среднего бизнеса в ВВП Российской Федерации должен составлять до 40%.

**Малый и средний бизнес – важнейшая часть нашей экономики, которая способна обеспечить не только занятость и самозанятость, быть неким драйвером роста, но и обеспечить стабильность общества как главный источник для формирования среднего класса.**



## Часть I. Открывать или нет своё дело?

### Глава 1. Решение «гамлетовского вопроса»

- 1.1 Что такое предпринимательство.  
Кто такой предприниматель.
- 1.2 Почему люди открывают свой бизнес?
- 1.3 Плюсы, минусы владения собственным делом.
- 1.4 Для вас ли самостоятельный бизнес?  
Предпринимательские качества.
- 1.5 Что необходимо, чтобы стать предпринимателем?
- 1.6 Принятие решения об открытии собственного дела.



## Глава 1. Решение «гамлетовского вопроса»

### 1.1. Что такое предпринимательство Кто такой предприниматель.

Каждому, кто задумал начать свою собственную экономическую деятельность, свое дело, полезно вначале уяснить значение, смысл, содержание определения «предпринимательство».

В научный оборот понятие «предприниматель» в начале XVIII в. ввел английский экономист Ричард Кантильон. Главной чертой предпринимателя Р. Кантильон считал готовность к риску.

Если не вдаваться в глубинные споры различных ученых деятелей и экономистов, исчерпывающую информацию об официальной трактовке понятия предпринимательства можно получить из законодательства Российской Федерации. Согласно Гражданскому кодексу РФ (часть 2), предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предприимчивость – основное качество человека, который ведет предпринимательскую деятельность. Это качество человека двигает его, заставляет действовать и находить пути решения всех проблемных ситуаций и даже способы извлечения выгод из них. Сущность предпринимательской деятельности – создание товаров и услуг, которые имеют ценность для потребителя и несут выгоду производителю.

Предпринимательство – это готовность добровольно брать на себя весь риск, связанный с реализацией новых идей. Это попытки придумать и сделать что-то новое или улучшить уже существующее.

Кто имеет право заниматься предпринимательской деятельностью?

Право на осуществление предпринимательской деятельности имеет любой гражданин Российской Федерации с момента приобретения полной дееспособности, то есть с 18 лет. Исключение – несовершеннолетние в возрасте 16 лет, которые приобретают полную

дееспособность с момента вступления в брак (ст. 13 Семейного кодекса РФ), работают по трудовому договору, в том числе по контракту.

Понятие «предприниматель» часто используют как синоним таких понятий, как «хозяин», «бизнесмен», то есть в значении «человек, который организовал свое дело и развивает его».

Извлекая пользу для самого себя, предприниматель действует на благо общества.

## 1.2. Зачем люди открывают свой бизнес

Свой бизнес – дело трудное, в нашей стране часто небезопасное, и тем не менее каждый год сотни и тысячи предпринимателей начинают свое дело.

Исследования (2002 года), приведённые в учебном пособии «Организация предпринимательской деятельности», выделяют три условных группы потенциальных предпринимателей – носителей разных мотивационных моделей: «прагматики», «романтики», «предприниматели поневоле».

«Прагматики» (таких 44%) – их не удовлетворяют имеющиеся у них возможности профессионального роста, реализация собственных идей, а также отсутствие независимости. Это проявление здорового прагматизма: люди считают, что обладают более высоким потенциалом, который не может быть реализован в рамках их нынешней социальной позиции, и имеют вполне рациональные основания ожидать, что смогут добиться успеха как предприниматели.

«Предприниматели поневоле» (таких 20%) руководствуются иными мотивами – в бизнесе они видят в основном возможность выйти из сложного материального положения.

«Романтики» (таких 1/3) – их главной отличительной чертой является отсутствие социального опыта, сочетающееся с идеализированным представлением о бизнесе как пути к быстрому успеху и благополучию без особых усилий (характерно для молодежи в возрасте до 21 года). Такие люди уверены, что бизнес делается легко и непринужденно. Такое романтическое представление о бизнесе не только наивно, но и опасно. Наивным также является представле-

ние о том, что после создания собственного бизнеса у вас появится больше свободного времени для себя, чем у нанятого работника. В бизнесе нет более несвободного человека, чем его собственник. По точному определению американского предпринимателя Р. Арнетт, «вести свое дело – значит работать по 80 часов в неделю, только чтобы не работать 40 часов в неделю на кого-то другого».

Итак, среди основных мотивов, побуждающих людей заняться бизнесом, выделяются:

- материальная заинтересованность;
- стремление к независимости;
- неудовлетворенность своим положением – как материальным, так и социальным;
- стремление внедрить собственные изобретения, идеи, утвердиться в жизни.

В списке основных мотивов особо выделяется желание самореализоваться, максимально раскрыть свои таланты и способности. По известной теории американского психолога А. Маслоу, «каждый человек обладает врожденным стремлением к самореализации (самоактуализации), причем стремление к максимальному раскрытию своих способностей и задатков выступает наивысшей человеческой потребностью».



Пирамида потребностей человека  
А. Маслоу

## Наёмная работа или свой бизнес?

К тому, что способные к предпринимательству люди предпочитают наемную работу открытию своего дела, нужно относиться с пониманием: как говорится, все профессии нужны, все профессии важны. Но при этом нелишним будет вспомнить слова известного психолога Абрахама Маслоу: «Если вы намеренно собираетесь стать менее значимой личностью, чем позволяют ваши способности, я предупреждаю вас, что вы будете глубоко несчастным всю жизнь». Очень жесткое заключение, но, возможно, кому-то оно поможет принять более правильное решение при выборе профессии.

Сегодня у нас есть шанс добиться большего, чем только стабильный заработок и бесплатный кофе в офисе. Да и, по правде говоря, наёмная работа тоже имеет условную стабильность. Никогда не угадаете, как в компании пойдут дела и когда вам укажут на дверь. Вы можете пребывать в полной уверенности относительно стабильности организации, своей значимости и незаменимости. Тем неожиданнее может прозвучать решение о том, что на ваше место присмотрели более активного работника и в ваших услугах фирма больше не нуждается.

Собственный бизнес может быть одним из самых полезных занятий в вашей жизни. Как и у всех хороших вещей, здесь есть свои плюсы и минусы. Для некоторых людей наличие собственного бизнеса является единственным способом заработка, по мнению других, хорошо работать на наёмной работе.

Одному хочется отработать восемь часов и вернуться домой, чтобы не было никаких забот, и нет желания что-то создавать, в то же время другой человек не хочет работать на наёмной работе и хочет открыть свой бизнес, держать всё под контролем, и дополнительные заботы его не пугают.

Оба эти сценария являются равноправными взглядами на жизнь.

Очень трудно покинуть привычную нишу наемного работника и вступить на тернистый путь предпринимателя, не зная, что ждёт впереди.

Безусловно, свой бизнес – вариант не без минусов. Но уж что точно – из вашего бизнеса вас никто не уволит. Так что тот, кто открывает свое дело сегодня, не останется без работы завтра.

## 1.3 Преимущества и недостатки владения собственным делом.

### Преимущества:

1. Лучший способ самореализации (самоактуализации по Маслоу);
2. Свобода. Вы в большей степени становитесь хозяином своей жизни – генеральным директором своей жизни:
  - Вы сами определяете, каким видом экономической деятельности заниматься, что производить, по какой цене продавать и т.д., возможность заниматься любимым делом;
  - Вы организуете свое время по собственному усмотрению( в какие часы и дни работать, в какие отдыхать, свой распорядок дня и т.д.);
  - Вы определяете лучший баланс между занятием бизнесом и личной жизнью;
3. У вас нет предела, насколько успешным вы будете;  
У вас нет ограничений на сумму дохода, сколько вы зарабатываете, всё зависит от вас. Успех бизнеса — ваш личный успех;
4. Вы получаете бизнес-знания и опыт, которые вы можете использовать в вашей жизни;
5. Вы работаете не на дядю, а на себя;
6. Свой бизнес позволяет вам оставаться самим собой (в большей степени, меньше нужно под кого-то подстраиваться и подчиняться чужим требованиям). Вы становитесь более свободным.

### Недостатки:

1. Бизнес – это всегда риск. Нет никаких гарантий, что ваш бизнес будет успешным и принесёт больший доход, чем размер заработной платы наёмного работника.  
Ваш бизнес может рухнуть и некого винить, кроме себя самого, это ваше дело, и это вы за штурвалом;
2. На начальном этапе вам потребуется много времени и сил. Возможно, вам придется больше работать, чем наёмный работник. Вы не можете просто отработать восемь часов и вернуться домой, если есть проблемы или важные незавершенные дела, за вас никто это не сделает;
3. Потребуется значительные финансовые затраты, вложения;

4. Необходимо адаптироваться к постоянным изменениям. Конкуренция на рынке;

5. Увеличивается количество различных рисков, необходимость принимать различные решения и персональная ответственность за ваши решения.

Конечно, не все так страшно, когда бизнес уже набирает обороты, когда все уже улажено и отлажено. Но до этого момента должно пройти время, причем это не один месяц, а может, и не один год.

Разумеется, это не весь список всех преимуществ и недостатков. У каждого предпринимателя по-разному. Но если каждый начинающий предприниматель осознает заранее все риски, связанные с ведением своего дела, многие недостатки можно смягчить или же просто избежать их.



#### СОВЕТ:

Если мысли о большой ответственности, наличии проблем, сверхурочной работе, отсутствии постоянных доходов, пугают вас, в таком случае своё собственное дело, возможно, не для вас, и вам лучше подумать об улучшении текущей ситуации на вашей работе.

Перед принятием решения о вступлении в сферу свободного предпринимательства необходимо взвесить все «за» и «против».

## 1.4 Для вас ли самостоятельный бизнес? Предпринимательские качества.

По данным Гарвардского медицинского центра, выдающимися предпринимательскими способностями обладает только 1% населения, 6–10% могут вести дело в условиях риска на высоком профессиональном уровне, 60% обладают умеренной творческой инициативой, а 30% или вообще не проявляют предпринимательских способностей, или проявляют их в малой степени.

Поэтому совсем необязательно всем становиться владельцами

собственного бизнеса, так же, как все не могут быть поэтами, музыкантами, писателями, учеными. Предпринимательство как род занятий отнюдь не гарантирует успеха каждому. Все люди отличаются друг от друга способностями, знаниями, опытом, здоровьем, особенностями характера и т. д.

Предпринимательство требует от человека, занимающегося им, определенных качеств, как и любая другая профессия, основанная на необходимости проявления творческого подхода и природного таланта.

Всё это объединяется понятиями «предпринимательский дух», «предпринимательский менталитет», «предпринимательская культура». Нужно хорошо понимать, что быть хорошим поваром (уметь готовить вкусный борщ) – это одно, управлять рестораном – другое, владеть рестораном – третье. Иными словами, одно дело быть хорошим специалистом, другое – эффективным менеджером, третье – успешным предпринимателем – владельцем бизнеса.

Для всех этих видов деятельности требуются совершенно различные навыки, способности, качества. По мнению многих исследователей и по моему личному опыту, самыми важными качествами для человека, который решил открыть свое дело, являются инициативность, хорошие организаторские способности, упорство, настойчивость в достижении целей, коммуникабельность, организованность. Наиболее важным качеством, которым непременно должен обладать будущий предприниматель, является готовность идти на риск. Однако необходимость рисковать в предпринимательстве не должна отождествляться с безрассудным риском, который характерен для игры в казино.

Прежде чем принять решение об открытии собственного бизнеса, проанализируйте свои сильные и слабые стороны. Повнимательнее присмотритесь к себе. Чем более тщательно и честно вы с самого начала оцените самого себя, тем выше шансы, что вы примете правильное решение.

Если вы не можете похвастаться полным набором необходимых качеств – не отчаивайтесь. Если вы не дотягиваете до образцов великих предпринимателей, не обладаете гением Билла Гейтса,



опытом Уоррена Баффета или бородой Тимофея Саввича Морозова, это еще не означает, что вам не видать успеха. История российского предпринимательства свидетельствует о том, что самые, на первый взгляд, обычные люди, не наделенные сверхъестественными способностями, добились успехов, открыв собственный бизнес.

Как узнать, есть ли у вас предпринимательский талант, способности? Ответ один: попробовать. Хорошим вариантом тестирования своих предпринимательских способностей является работа в чужом бизнесе. Еще один достойный способ проверить себя – заняться бизнесом посредством частичной занятости в нем. Вы продолжаете работать на своем основном рабочем месте по договору найма, а собственным бизнесом занимаетесь по вечерам и выходным (только убедитесь, что ваш контракт позволяет вам это).



#### СОВЕТ:

Если затеваете своё дело, вам необходимо предельно ясно понять, кто вы и что вы – ваши сильные и слабые стороны. Необходимо принять за точку отсчета то, какой вы есть, а не то, каким надо быть для бизнеса. В последующем, планируя бизнес, вы должны будете учитывать дефицит тех или иных личных качеств. В процессе предпринимательства необходимо будет воспитать в себе недостающие качества, для того чтобы ваш бизнес стал еще более успешным.

### 1.5. Что необходимо, чтобы стать предпринимателем.

Чтобы стать предпринимателем, необходимо прежде всего этого очень хотеть. И это не просто слова. Почти все преуспевающие предприниматели указывают на то, что они очень сильно желали заниматься бизнесом. Они думали об этом постоянно. Предприниматели не становятся смелыми за одну ночь. Они добиваются этого постоянно, шаг за шагом, а помогает им в этом мощное желание.

Кроме сильного желания и обладания предпринимательскими качествами, непременным условием достижения успеха в любом виде предпринимательства является получение хотя бы минимально необходимого набора знаний, сведений, представлений о принципах, правилах, формах и методах ведения бизнеса. Многие начинающие бизнесмены почему-то считают, что вождению автомобиля, например, надо учиться, а вот бизнесом может заняться любой, без всякой подготовки. Вообще говоря, времена неграмотных, но способных предпринимателей уже прошли. За всё в своем бизнесе придется отвечать. Горе-бизнесмен может сильно испортить себе жизнь невежеством в бизнесе.

Словом, бизнесу необходимо учиться. Получить необходимые знания в настоящее время достаточно легко. Существует много хороших книг и учебников, которые помогут вам в организации и ведении своего дела. Есть книги и по конкретному бизнесу, в которых рассказывается, как открыть магазин, автомойку, ресторан и так далее, – прочитайте такие книги и учебники.

В настоящее время к вашим услугам различные курсы и тренинги, в том числе и бесплатные (организуемые органами власти), – обязательно пройдите их. Вокруг вас есть люди, обладающие необходимым опытом, знаниями в бизнесе, – получите консультации у таких людей. Много полезной информации по открытию собственного дела есть в интернете.



### СОВЕТ:

Процесс получения необходимых знаний может показаться занятием второстепенной важности (некоторые считают, что и так знают все необходимое), однако минимумом знаний по бизнесу жизненно необходимо овладеть еще до того, как вы откроете свое дело, а затем постоянно пополнять, совершенствовать их.

## 1.6. Принятие решения об открытии собственного дела.

Открывать собственный бизнес или нет – решать вам. Быть или не быть? – этот вопрос человек задает себе не один раз в своей жизни и по разным поводам. Не является исключением и сфера деятельности каждого, его профессия, специальность.

По вопросу о принятии решения существует немало литературы. Я в своей жизни уже много лет использую простой метод, облегчивший мне принятие многих решений. Чистый лист бумаги делится на две равные части. В одной части перечисляются все за, а в другой – против. Все наглядно, плюс бумага дисциплинирует мысль. Как известно, любое решение дается нелегко. Я часто обращаюсь к мудрости известных людей, опубликованной в книгах афоризмов. Например: «Жизнь как шахматная игра – правильно ли ты сделал ход, станет известно только в конце игры». Или: «Больше всего рискует тот, кто вообще не рискует». Есть вещи, в освоении которых недостаточно только книг. Например, нельзя научиться плавать только по книгам, не прыгнув в воду. «Лучший способ научиться бизнесу (равно как и понять, для вас ли бизнес) – открыть свой бизнес», – утверждают многие российские предприниматели. Мой личный опыт подтверждает это. Ни в одном университете не научат, как избежать ошибок. Нельзя научиться и понять что-то, не совершая собственных ошибок.

Безусловно, очень полезным будет получение дельной консультации перед принятием решения. Однако помните: очень трудно предложить универсальные решения и методы их принятия. Они всегда будут индивидуальными.



Если вы хорошо всё продумали, чувствуете в себе силы и неистребимое желание открыть свой бизнес, необходимо постепенно прекращать раздумывать и начинать действовать.

## Часть II . Подготовка – мать успеха

### Глава 2. Предстартовая подготовка: этап первый.

- 2.1 Какой бизнес лучше открыть. Выбор сферы деятельности. Виды бизнеса.
- 2.2 Бизнес-идея: источники, правила отбора.
- 2.3 Изучение рынка. Правило вывода товара на рынок.
- 2.4 Подготовка бизнес-плана. SWOT-анализ.
- 2.5 Стартовый капитал: сколько денег нужно для начала, где найти.
- 2.6 Как стать владельцем бизнеса. Варианты старта.

### Глава 3. Предстартовая подготовка: этап второй.

- 3.1 Выбор организационно-правовой формы бизнеса.
- 3.2 Подбор названия для вашего дела.
- 3.3 Нужны ли вам соучредители?
- 3.4 Уставный капитал.
- 3.5 Органы управления.
- 3.6 Местонахождение организации, юридический адрес.
- 3.7 Выбор формы налогообложения.
- 3.8 Регистрация предпринимательской деятельности.  
Подготовка пакета учредительных документов.



## Глава 2.

### Предстартовая подготовка: этап первый.

#### 2.1 Какой бизнес лучше открыть.

##### Выбор сферы деятельности. Виды бизнеса.

Большинству предпринимателей хотелось бы не просто открыть свой бизнес, хотя и это уже само по себе неплохо, а создать самый прибыльный бизнес - бизнес на миллион долларов.

Прежде чем выбрать вид экономической деятельности и нишу, воспользуйтесь советами успешных предпринимателей:

- Выбирая вид деятельности, обратите особое внимание на свои таланты, навыки, умения. Что вам дается легко, а другим трудно;
- Успеха можно добиться только в том деле, которое вам нравится (но нужно чётко различать то, что вам нравится и то, что хорошо получается);
- Выбирайте дело, в котором вы имеете опыт и знания;
- Важно выбрать подходящий именно вам (вашему характеру) бизнес; (японская народная мудрость гласит: «Если вы не умеете улыбаться, вам не нужно открывать свой магазин».)

В рыночной экономике принято выделять 4 основных вида бизнеса:

- Производственный
- Торгово-коммерческий
- Финансово-кредитный
- Информационно-консалтинговый

Необходимо выбрать свой вид бизнеса, свой путь, подходящий именно вам, с учётом рекомендаций.

Как мы знаем, в настоящее время около половины всех предпринимателей занимаются бизнесом в сфере торговли, и конкуренция здесь самая высокая.

Затем идут общепит, строительство, операции с недвижимостью, транспорт и т.д.

В выборе вида и ниши своего будущего бизнеса вам может помочь ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности).

## 2.2. Бизнес-идея: источники, правила отбора.

Всё на свете рождается дважды: первый раз в голове, второй раз на деле.

Каждое дело начинается с идеи, но далеко не каждая идея достаточно хороша, чтобы из нее получился жизнеспособный и прибыльный бизнес.

Идея возникает не на пустом месте. Она основывается на опыте, знаниях предпринимателя, его личной инициативе. Однако предпринимателю недостаточно иметь лишь одну идею, их должно быть несколько. В процессе своей деятельности бизнесмен накапливает идеи и создает банк идей. Замыслы предпринимателя могут быть представлены в виде проектов, бизнес-планов или простых записей. В нужный момент предприниматель может воспользоваться той или иной идеей из своего банка идей.

Сегодня, когда в мире такое разнообразие сфер деятельности, а интернет сделал информацию о них доступной для всех, даже совершенства для успеха недостаточно, нужно предлагать потребителю что-то уникальное. И это уже не достаточное условие, а необходимое.

Часто нужно продумать, отобрать и протестировать 10-20 и более идей, чтобы найти ту единственную, которая принесет успех вашему бизнесу и вам.

Помните: Эдисон зажёл лампочку на 9999 раз!

Бывалые предприниматели говорят, что хорошая бизнес-идея – самый дешёвый ресурс и самый большой дефицит.

### ИСТОЧНИКИ БИЗНЕС-ИДЕЙ:

1. Посмотрите вокруг себя, чего не хватает лично вам в районе вашего проживания. Послушайте своих близких, знакомых, коллег, чего не хватает им для более комфортной жизни.

2. Хобби, увлечения, возможно, ваше хобби, если превратить его в своё коммерческое дело, может оказаться очень привлекательным положительным подкреплением для успешного начала собственного дела.

Если вы увлечены каким-либо занятием и стали признанным среди знакомых мастером в нем, то почему бы не попытаться конвертировать свой бесценный опыт в деньги?

**3.** Поиск бизнес-идей в интернете на тематических сайтах, сегодня порталы бизнес-идей наполнены доверху интересными решениями, которыми совершенно безвозмездно с окружающими готовы поделиться люди. Стоит посетить несколько таких тематических сайтов, чтобы, возможно, найти подходящую идею для своего бизнеса.

**4.** Заграничная идея (чего нет у нас в стране).

Все мы путешествуем – так что найти идею можно и за границей. Конечно, вам придется переложить ее на национальную и региональную почву, но тем не менее основа проекта у вас уже будет.

**5.** Инновации и бизнес.

Инновационные идеи для бизнеса позволяют предпринимателям занять свободную нишу на современном рынке товаров и услуг и создать прибыльное предприятие, имеющее хорошие перспективы.

**6.** Новое – хорошо забытое старое.

Существует множество примеров, когда «хорошо забытое старое» входило в моду в совершенно новом дизайне или с набором дополнительных функций.

Например, палка для селфи, изобретенная в 1925 году, запатентованная в совершенно новом оформлении в восьмидесятых годах прошлого века и только сегодня ставшая популярным продуктом. Этот и ещё множество примеров могут служить хорошей подсказкой для начинающих предпринимателей.

**7.** ОКВЭД как источник идей для бизнеса.

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности имеется в открытом доступе в сети Интернет. В него вы должны будете обязательно заглянуть при подготовке учредительных документов для определения кода экономической деятельности, который необходимо будет указать при регистрации бизнеса. Он же (ОКВЭД) может натолкнуть вас и на интересную бизнес-идею для вашего нового дела.

В своё время национальная федерация независимого бизнеса США провела опрос на предмет того, откуда предприниматели, решившиеся начать свой бизнес (дело), черпают идеи для него. Результаты оказались следующими:

- Предыдущее место работы (работа) – 42%
- Личные интересы, увлечения – 18%
- Поступившие предложения – 8%
- Друзья, родственники – 6%
- Семейный бизнес – 6%
- Полученное образование – 6%

Существует множество вариантов, где найти идею. Иногда идея валяется у вас под ногами – нужно только оглянуться, проанализировать ситуацию и начать действовать.

## ПРАВИЛА ОТБОРА БИЗНЕС-ИДЕЙ

Итак, для того чтобы начать свою деятельность, предприниматель должен выбрать из имеющихся у него идей наиболее приемлемую, выгодную, реальную. Однако часто бывает трудно выбрать ту или иную идею. И каждый предприниматель применяет в данной ситуации свою технологию принятия решений.

Успешный американский предприниматель, автор книги «Как делать деньги» М. Смолл формулирует четыре правила выбора эффективной бизнес-идеи:

1. ЗАПИШИТЕ СВОЮ ИДЕЮ (опишите, нарисуйте, сделайте макет)
2. БЕСПРИСТРАСТНО ОПРЕДЕЛИТЕ ЦЕННОСТЬ ИДЕИ
3. УСТАНОВИТЕ, МОЖНО ЛИ ЕЕ ЗАПАТЕНТОВАТЬ
4. РЕШИТЕ, ЧТО ДЕЛАТЬ С ИДЕЕЙ: ПРОДАТЬ ИЛИ РЕАЛИЗОВАТЬ САМОМУ



### СОВЕТ:

Заведите специальный блокнот для записи ваших идей. Любая идея стоит того, чтобы её хотя бы записали.



## 2.3 Изучение рынка. Правило вывода товара на рынок.

Слишком много новичков бизнеса начинают свою деятельность, не выясняя, хотят ли люди покупать то, что они собираются предлагать. Нужно понять и изучить рынок. Лучше потратить на это время и энергию, чем деньги.

Изучение рынка – вот следующая чрезвычайно важная ступень. Но как это ни обидно, каждый год огромное множество людей, начиная от бесшабашного авантюриста и кончая здравомыслящими людьми, перепрыгивают через эту ступень и устремляются в новый бизнес сломя голову. Не совершайте этой ошибки. Существуют различные инструменты изучения рынка. Например: телефонный обзвон, интернет или просто пеший обход торговых точек. Не ленитесь. Главное – вы должны сделать из полученной информации правильные выводы. Если ваши исследования покажут, что рынка сбыта для вашей предполагаемой продукции не существует (например, он переполнен), вам придется придумать что-нибудь другое.

Многие рассуждают так: «Я не хочу проводить маркетинговые исследования потому, что они могут вынудить меня отказаться от своей идеи». Да, как это ни печально, подобный исход весьма вероятен. Правильно проведенные маркетинговые исследования могут не только подсказать вам, как начать новый бизнес, но и объяснить, почему вам следует от него отказаться. Если вы не хотите впустую потратить деньги, время и усилия, лучше изменить свои планы (идеи) на начальном этапе. После того как исследования покажут, что рынок сбыта для вашего бизнеса существует, вам проще будет понять, как лучше на него пробиться.

Классическое правило вывода (настройки) товара или услуги, которую будет производить ваш бизнес, на рынок в маркетинге называется «Правило 4Р».

Правило 4Р включает в себя:

1. Продукт (Product) – товар или услуга, которые вы продаёте.

2. Место (Place), где продается ваш товар или услуга; досягаемость товара или услуги для потребителя.
3. Цена (Price), которую вы назначаете.
4. Продвижение (Promotion) – сюда входит вся совокупность мероприятий по продвижению товара или услуги, включая рекламу, PR, личные продажи и др.



### СОВЕТ:

Ключевой подход в определении успешности или неуспешности в том, чтобы понять, решает ли ваш бизнес проблему людей. Если ваша идея решает чью-то проблему, тогда она будет успешна.

## 2.4. Подготовка бизнес-плана. SWOT-анализ.

У вас есть идея! Прекрасно! В среде предпринимателей говорят: «Фортуна улыбается смелым, но особенно тем, у кого есть бизнес-план». Любое новое предприятие, фирма, проект начинаются с бизнес-плана. Это документ, который потребуют от вас потенциальные компаньоны, инвесторы, банкиры. Но в первую очередь бизнес-план нужен вам, чтобы составить ясное представление о деле, которое вы начинаете, его потенциале, перспективах, подводных камнях. Бизнес-план – это документ, который описывает все основные аспекты будущего бизнеса, анализирует все проблемы, с которыми он может сталкиваться, а также способы их решения. Бизнес-план нужен вам в том числе для того, чтобы понять, будет ли вам интересно заниматься новым бизнесом.

По некоторым данным, планы составляют до того, как открываться, едва ли две фирмы из трех. Но наличие бизнес-плана – необходимое условие успеха. В настоящее время есть много хорошей литературы по этой теме, много примеров в интернете.

**Бизнес-план – это комплексный документ, наиболее полно отражающий важнейшие аспекты и характеристики**

## предпринимательского начинания и представляющий собой оформленное инвестиционное предложение.

В зависимости от характера предполагаемого проекта бизнес-план может содержать разделы, отражающие его специфические особенности, но в целом его **содержание стандартно и включает следующие разделы:**

1. Резюме;
2. Перечень и характеристика товаров или услуг, которые предполагается выпускать в новом бизнесе;
3. Рынки сбыта товаров (услуг);
4. План и стратегия маркетинга;
5. План производства;
6. Финансовый план;
7. Организационный план;
8. Риски и гарантии;
9. Приложения.

Для анализа перспективности бизнеса (идеи) как правило проводят **SWOT-АНАЛИЗ**.

SWOT – аббревиатура английских слов: Strength – сила; Weakness – слабость; Opportunities – возможности; Troubles – угрозы;

Сильные и слабые стороны будущего бизнеса (идеи) – это те характеристики, которые могут быть проконтролированы предпринимателем, на которые он может оказать воздействие. Сюда можно отнести: орг.-правовую форму бизнеса, наличие помещений, место расположения бизнеса, имеющуюся производственную базу, навыки, опыт и т.д.

Возможности и угрозы – это те характеристики, которые находятся вне контроля предпринимателя и могут повлиять на ожидаемый результат. Сюда можно отнести след. факторы: экономическая среда – (например, программы поддержки МСБ, налоговое законодательство); политическая среда, демографическая среда; использование новых материалов, технологий; благоприятная кредитная политика;

Угрозы: например, появление новых конкурентов.

Важнейшее значение имеет презентация бизнес-плана, к которой нужно тщательно подготовиться.

Можно воспользоваться помощью консультантов. Так, например, бесплатно вам могут помочь в бизнес-инкубаторе и других государственных структурах по поддержке предпринимательства.

## 2.5 Стартовый капитал: сколько денег нужно для начала, где найти.

Проанализировав свой бизнес-план, вы сможете решить (рассчитать), сколько денег необходимо для старта.

Источниками финансирования могут быть следующие:

1. Ваши собственные сбережения.
2. Члены семьи, родственники, друзья.
3. Ваши деловые партнеры.
4. Банки.
5. Венчурные компании и бизнес-ангелы.
6. Поддержка со стороны государства.
7. Краундфандинговые платформы.

Поддержка в создании и развитии предприятий малого и среднего предпринимательства сегодня оказывается на всех уровнях власти.

Существует достаточно большое количество мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, позволяющих начинающему предпринимателю привлечь стартовый капитал: финансовая поддержка, предоставление поручительств и гарантий, льготные кредиты.

Начинающим предпринимателям государство готово помочь приобрести оборудование, компенсировать расходы по обустройству рабочих мест, аренде помещения и другие.

Один из относительно новых для нашей страны – это вариант получения стартового капитала – использование краундфандинговой платформы. Этот способ еще называют народным финансированием.

От вас требуется разместить информацию о вашем проекте в интернете и презентовать его так, чтобы люди захотели в него вложиться. Зайдите, например, на [boomstarter.ru](http://boomstarter.ru) и поинтересуйтесь этим способом.



### СОВЕТ:

Хорошо рассчитайте стартовый капитал и умножьте его как минимум на два (всегда требуется больше денег, во всяком случае, вы должны быть готовы к этому). Не допускайте, чтобы недостаток денег остановил ваш старт.

## 2.6 Как стать владельцем бизнеса. Варианты старта.

В настоящее время существует много реальных путей вступления в сферу предпринимательства. Среди них:

- создание нового предприятия (бизнеса) с нуля;
- покупка уже существующей фирмы или бизнеса (в том числе выкуп доли в уставном капитале предприятия);
- аренда предприятия с последующим выкупом;
- участие в покупке через приватизацию;
- франчайзинг и др.

Какой вариант старта подходит именно вам, нужно хорошо продумать и просчитать.

**Франчайзинг** является одним из проверенных методов, активно применяемых как при создании бизнеса, так и при диверсификации его деятельности. Франчайзинг – это клонирование эффективной бизнес-модели. Если обратиться к словарям, то найдем там наиболее часто встречающееся определение франчайзинга. Франчайзинг – вид отношений между рыночными

субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за оплату (роялти) право на ведение определенного вида бизнеса, используя разработанную систему его ведения. Приобретая франшизу, предприниматель приобретает проверенную и отработанную бизнес-модель, доказавшую свою эффективность. Присоединяясь к франчайзинговой сети, франчайзи не нужно набивать шишки, разрабатывая собственную бизнес-систему: он получает право пользоваться готовой.

Потенциальный франчайзи, в отличие от независимого предпринимателя, который начинает свое дело (со своей идеей) не уверенным в эффективности и приспособленности своей бизнес-идеи, имеет возможность ознакомиться с бизнесом франчайзера до этапа инвестирования собственных средств. В качестве примера франчайзингового бизнеса можно привести такие бренды, как «Subway», «МТС» (сеть салонов связи), «Спортмастер» и другие.

Есть информация, что 95% франчайзи остаются в бизнесе. Однако при принятии решения необходимо учитывать, что, приобретая франшизу, вы одновременно приобретаете некоторые финансовые обязательства перед ее владельцем. Эти обязательства, согласно заключенному договору, нужно будет выполнять, даже если ваш бизнес идет не так, как планировалось.

**Покупка готового (действующего) бизнеса** – еще один вариант стать владельцем собственного дела, имеющий свои плюсы и минусы. Например, купить уже действующую фирму, производящую продукцию или услуги, требующую лицензий и сертификации, бывает выгоднее, чем обойти десяток инстанций и потерять драгоценное время. Выгодно также купить бизнес с готовой клиентской базой.

В случае избрания варианта покупки действующего бизнеса обязательно включите в свой план подготовки к покупке посещение объектов выбранной вами фирмы под видом клиента. Поговорите с персоналом, обратите внимание на информацию, размещенную на стендах для работников (нередко там можно узнать много полезного и неожиданного для вас).

Прежде чем купить готовый бизнес, исследуйте его и финансовые документы. Многие начинающие предприниматели полагают, что купить готовое менее рискованно, чем начинать новое. Однако многие уже существующие компании, подобно старым домам, имеют серьезные проблемы.

Не принимайте решение о покупке бизнеса только на основе его внешнего вида.

Если же, обладая идеей и средствами для начала собственного бизнеса, вы решаете **открыть своё дело с нуля** – это достойно особого уважения. Пожалуй, это самый долгий и трудоемкий путь. Но зато именно здесь вы максимально приобретете знания, навыки и опыт, которые являются бесценными.

Открывая бизнес с нуля, вы, конечно, избегаете неожиданностей типа «кота в мешке», вы планируете вырастить свою «курицу, несущую золотые яйца». Однако для этого нужно овладеть всеми тонкостями этого дела. В бизнесе, особенно малом, нет мелочей.

Такой вариант старта больше всего подойдет тем начинающим предпринимателям, которые идут в бизнес не только чтобы получить прибыль, но и видят в своем бизнесе возможность самовыражения.



Помните: бизнес, стартовавший плохо, редко становится успешным. Ошибки, допущенные на начальном этапе, стоят дорого. К успеху взлетает только тот, кто не жалеет сил для разбега.

## Глава 3. Предстартовая подготовка: этап второй.

### 3.1. Выбор организационно-правовой формы бизнеса.

Каждый начинающий предприниматель на подготовительном этапе задается вопросом, в какой организационно-правовой форме лучше всего зарегистрироваться и вести свой бизнес.

Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности – совокупность имущественных и организационных отличий, способов формирования имущественной базы, особенностей взаимодействия собственников, учредителей, участников, их ответственности друг перед другом и контрагентами.

Наибольшую популярность для ведения предпринимательской деятельности в настоящее время получили следующие формы:

- Индивидуальный предприниматель (предприниматель без образования юридического лица) (ИП);
- Общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- Акционерное общество (АО).

Основное отличие ИП от ООО и АО – в разной ответственности и налогообложении. Индивидуальный предприниматель отвечает перед кредиторами всем своим имуществом (ст. 24 ГК РФ). При возникновении проблем в ООО и АО учредители общества не отвечают по его обязательствам (п. 3 ст. 56 ГК РФ). Общество отвечает по своим обязательствам только теми активами, которые принадлежат именно ему (п. 1 ст. 56 ГК РФ).

ИП обычно регистрируют, когда услуги бизнеса тесно привязаны к личности того, кто их оказывает. Кроме того, неоспоримым преимуществом ИП по сравнению с ООО и АО является более простая процедура получения прибыли с более справедливым налогообложением. В этом отношении ИП выгоднее. Получение прибыли от бизнеса, осуществляемого через юридическое лицо, предполагает фактически двойное налогообложение



одной и той же прибыли. Вначале вас облагают налогами как юридическое лицо, а затем, при получении дивидендов, вы обязаны заплатить налог на доходы физических лиц (НДФЛ). У ИП отсутствует «двойное налогообложение» прибыли от бизнеса (дивидендов). Если ООО может распределять чистую прибыль только один раз в квартал, да к тому же обязано при этом уплачивать налог на дивиденды (9%), то индивидуальный предприниматель после уплаты всех установленных налогов имеет право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, в том числе и на личные нужды. ООО, конечно, может уменьшить налоговую ставку, применяя упрощенную систему налогообложения.

Полезно будет также на этом этапе знать, что, согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 года N290-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства», предприятия делятся на три категории:

- микропредприятия – численность работников до 15 человек, годовая выручка до 120 млн рублей;
- малые предприятия – численность работников от 16 до 100 человек, годовая выручка до 800 млн рублей;
- средние предприятия – численность работников от 101 до 250 человек, годовая выручка до 2 млрд рублей.

Кроме вышеперечисленных, существует еще множество форм ведения бизнеса. Они хорошо описаны в специальной литературе, и при необходимости можно легко получить интересующую вас информацию.



#### СОВЕТ:

Выбор организационно-правовой формы ведения будущего бизнеса является важным вопросом, как, впрочем, и все вопросы подготовки к старту. Отнеситесь к этому очень внимательно. Посоветуйтесь со специалистами.

## 3.2 Подбор названия для вашего дела.

Удачное имя – это один из лучших маркетинговых инструментов, который у вас может быть. Оно само проложит себе путь, если будет соответствовать бизнесу. Безусловно, вы должны сами продумать название собственной фирмы, хотя в настоящее время за определенные деньги можно воспользоваться нэймингом. Нэйминг – профессиональная услуга, связанная с созданием броского, оригинального и запоминающегося названия для компании или товара.

Профессионалы нэйминга говорят, что коммерческое название должно красиво звучать, вызывать желание, например, зайти в магазин фирмы, не вызывать неприятных ассоциаций, не быть приевшимся, состоять из понятных слов и не быть длинным.

Кроме того, необходимо отразить в названии род вашей деятельности. Название фирмы должно быть и оригинальным, и понятным одновременно.

При выборе названия фирмы можно использовать одну из «фишек»:

- Фишка «Будь первым» – Первое патентное бюро, Первая транспортная компания.
- Фишка «Запад нам поможет» – Евромонтаж, Евроцемент, Евроспецстрой.
- Фишка «Мы русские» – «Русское радио», «Русский стандарт», «Русская содовая компания», «Русская картошка».
- Фишка «Фамильная работа» – многие предприниматели занимаются бизнесом под своим собственным именем. Часто, это бывает оправданно. Если в вашем населённом пункте вас хорошо знают и у вас хорошая репутация, почему бы этим не воспользоваться?

Фирменное наименование юридического лица должно содержать указание на его организационно-правовую форму и собственно наименование юридического лица. Оно не может состоять из слов, обозначающих только род деятельности.

Ваша цель – запоминающееся название, дающее четкое представление о том, чем вы занимаетесь.

Учтите также следующие рекомендации:

1. Название должно автоматически работать на положительный имидж компании.
2. Название должно быть уникальным – хотя бы в вашем регионе.
3. Название должно отражать сферу деятельности фирмы.
4. Название не должно быть длинным и чересчур сложным.
5. Название должно легко запоминаться и вызывать интерес.
6. Название должно отражать ценности вашей целевой аудитории.
7. Название должно быть благозвучным на других языках.
8. Название должно быть удобным для использования в качестве названия интернет-сайта.



### СОВЕТ:

Правильный выбор названия фирмы – это универсальная возможность оказать немедленное воздействие на потребителя. Можно также посоветовать, если есть возможность, обязательно запатентовать название, товарный знак (логотип). Зарегистрированное коммерческое название, товарный знак или бренд охраняются законом РФ, относятся к интеллектуальной собственности и включаются в нематериальные активы.

### 3.3 Нужны ли Вам соучредители?

Начинающего предпринимателя подстерегает множество подводных камней. Среди них вопрос об учредителях.

При создании бизнеса уместна аналогия с выбором партнера для создания семьи. В день свадьбы молодожены думают только о хорошем, а про кризисы семейной жизни никто не думает или не знает, хотя и слышал. В бизнесе аналогично. Часто лучшие друзья в условиях напряжения, связанного с ведением бизнеса, превращаются в злейших врагов. Бывает и так: предприятие уже заработало, а начинающий предприниматель вдруг понимает, что те, кого он брал в долю, ему по большому счёту стали не нужны. Тогда он пытается сбросить «балласт», наживая врагов.

Занятие малым бизнесом может оказать сильное давление на людей, из-за чего со временем партнеры могут расстаться.

Самое радикальное мнение о соучредителях изложено в книге К. Бакшта «Как загубить свой бизнес»: «Один из самых эффективных способов загубить собственный бизнес с самого начала – делать его вместе с компаньонами. В России запустить новое дело не в одиночку впоследствии означает смертный приговор этому делу с вероятностью более 50%». К сожалению, это соответствует действительности. Часто лучшим вариантом создания собственного бизнеса является единоличное учредительство.



#### СОВЕТ:

Если вы способны организовать бизнес и владеть им самостоятельно, то лучше не берите компаньона в соучредители. Компаньон может быть просто инвестором, советником, штатным работником и т. д.

Если же вы всё-таки собираетесь открыть свое дело вместе с компаньонами, в первую очередь формализуйте все отношения, и прежде чем входить вместе в совместный бизнес, подумайте, как будете выходить из него, если это потребуется. Помните народную мудрость: «Всунуть голову легче, чем высунуть».

### 3.4 Уставный капитал.

Если вы создаёте ООО или АО, то вам необходимо определиться с уставным капиталом. Необходимость формирования уставного капитала является одним из отличий ООО (АО) от индивидуально-го предпринимателя.

Уставный капитал формируют учредители общества. Согласно закону он может быть внесён деньгами, материальными ценностями (техника, мебель и др.) или имеющими денежную оценку правами (имущественные права, патенты, товарные знаки и др.). Величина уставного капитала отражается в уставе и фиксируется в момент государственной регистрации предприятия. Для каждой организационно-правовой формы (ООО, АО) законом установлен обязательный минимальный размер уставного капитала.

Для ООО – 10 тысяч рублей, для АО – не менее 100 тысяч рублей на дату регистрации общества. В соответствии с Законом РФ от 08.02.1998 №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» размер уставного капитала общества и номинальная стоимость долей участников общества определяются в рублях. Уставный капитал общества не может быть меньше установленного законом минимума.

Уставный капитал – это один из главных моментов во взаимоотношениях учредителя и создаваемого им общества. Чем больше доля учредителя в уставном капитале, тем большая часть прибыли должна выплачиваться владельцу этой доли, тем больше прав (голосов на общем собрании) он имеет и тем больше рисков лежит на нем в случае проблем.

Уставный капитал призван гарантировать кредиторам выплаты по долгам. Общество отвечает по своим обязательствам (долгам) в пределах уставного капитала. Внесённые в уставный капитал средства можно использовать для ведения уставной деятельности.

### 3.5 Органы управления.

Если вы намерены зарегистрировать свой бизнес в форме общества с ограниченной ответственностью или акционерного общества, то в регистрирующий орган вам необходимо предоставить устав, где имеется раздел об органах управления обществом.

Органы управления юридического лица – это правовой термин, обозначающий лицо (единоличный орган) или группу лиц (коллегиальный орган), представляющих интересы юридического лица в отношениях с объектами права. Именно органы управления юридического лица, согласно имеющимся у них законным полномочиям, формируют и выражают волю юридического лица, руководят его деятельностью.

Высшим органом управления ООО является общее собрание его участников. Общее собрание участников вправе решать любые вопросы деятельности общества, отнесённые к его компетенции уставом общества.

Уставом может быть предусмотрено образование совета директоров (наблюдательного совета общества). Компетенция этого органа определяется уставом общества в соответствии с федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным (например, генеральный директор) или коллегиальным (например, правление) исполнительным органом.

В действующем законодательстве имеется также положение, согласно которому для ООО и акционерных обществ предусмотрена возможность передачи полномочий руководителя компании третьему лицу – управляющему или управляющей компании. Управляющая компания – коммерческая организация, оказывающая услуги по управлению предприятием.

Исполнительные органы общества подотчётны общему собранию участников общества и совету директоров (наблюдательному совету) общества.

Законодательство Российской Федерации предъявляет гораздо меньшие процедурные требования к деятельности общества с ограниченной ответственностью, чем к деятельности акционерного общества.

### 3.6 Юридический адрес, местонахождение.

В ГК РФ приведено понятие «место нахождения юридического лица» – так называемый юридический адрес, официально зарегистрированный в ЕГРЮЛ (Единый государственный реестр юридических лиц). Согласно закону, ИП регистрируется по месту прописки владельца–собственника. Для регистрации ООО и АО необходимо заявить (указать) адрес местонахождения компании. В действующем законодательстве под юридическим адресом понимается место нахождения постоянно действующего исполнительного органа организации на момент ее регистрации. Соответственно, юридический адрес обязательно указывается в учредительных документах. Смена юридического адреса требует обязательного внесения изменений в учредительные документы.

Юридическим адресом (местом нахождения организации) должен быть реальный адрес, по которому размещаются офис и орган управления. При создании (регистрации) юридического лица многие предприниматели предоставляют гарантийные письма, в которых потенциальный арендодатель гарантирует предоставление в аренду помещения в случае регистрации юридического лица. После регистрации юридического лица необходимо в тот же день заключить договор аренды помещения (указанного в гарантийном письме).

Шутить с этим не рекомендую, чтобы не нажить проблем с налоговой инспекцией с самого начала.



#### СОВЕТ:

Выбор юридического адреса будущей организации имеет значение при решении ряда вопросов: например, в какой налоговой инспекции вы будете обслуживаться, в каком суде будете отстаивать свои права в организации в случае необходимости и т. д. Хорошенько подумайте об этом.

### 3.7 Выбор формы налогообложения.

«Взимание налогов – это искусство ощипывать гуся так, чтобы получить максимальное количество перьев с минимумом писка» – это слова Кольтера, министра финансов при короле Людовике XIV.

Налоги – необходимое условие существования государства, поэтому обязанность их платить, закреплённая в статье 57 Конституции России, распространяется на всех налогоплательщиков в качестве безусловного требования государства.

Налоговый режим вы выбираете самостоятельно. По большому счёту у вас два варианта: общий режим или специальный.

#### **Общий налоговый режим**

Организация на общем режиме обязана:

1. Вести бухгалтерский учёт. Правила ведения бухгалтерского учёта определены в Федеральном законе от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте».
2. Представлять в инспекцию бухгалтерскую и налоговую отчетность.
3. Уплачивать основные налоги – на добавленную стоимость (НДС) и на прибыль, другие налоги и сборы.

#### **Специальные налоговые режимы**

Специальные налоговые режимы применяются для того, чтобы максимально облегчить жизнь субъектам малого предпринимательства.

Любой специальный налоговый режим предполагает замену нескольких основных налогов одним (единым).

К специальным налоговым режимам относятся:

- упрощённая система налогообложения (УСНО)
- единый налог на вменённый доход (ЕНВД)
- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)
- патент



**УСНО** – один из самых распространённых режимов налогообложения малого бизнеса. Но применять его можно только при соблюдении определенных критериев.

Критерии перехода на упрощенную систему:

1. Уровень дохода предприятия:  
переход – не более 45 млн руб. за 9 мес.  
применение – не более 60 млн руб. за год.
2. Средняя численность работников:  
не более 100 чел.
3. Остаточная стоимость основных средств :  
не более 100 млн руб.
4. Доля участия других организаций :  
не более 25%.

В рамках УСНО можно выбрать объект налогообложения «доходы» или «доходы, уменьшенные на величину расходов» (чаще говорят «доходы минус расходы»).

Вы можете подать уведомление о переходе на УСНО вместе с пакетом документов для государственной регистрации вашей фирмы.

**Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД).**

Чем отличается ЕНВД от других режимов налогообложения? Сколько бы вы ни заработали, платить будете одинаково – 15% (или %, установленный на вашей территории органами власти) от вмененного дохода. Он применяется по решению местных властей и только по определенным видам деятельности.

С 2013 года на ЕНВД можно перейти добровольно, если:

- режим введен на территории муниципального района, где юридическое лицо осуществляет предпринимательскую деятельность;
- в нормативном правовом акте о введении ЕНВД упомянут конкретный вид деятельности, осуществляемый организацией.

Полный перечень видов деятельности, в отношении которых применяется ЕНВД, приведен в ст. 346.26 Налогового кодекса.

Организация, изъявившая желание перейти на уплату ЕНВД, подает в течение пяти дней со дня начала применения указанной си-

стемы налогообложения заявление о постановке на учет по форме № ЕНВД-1 в налоговую инспекцию по месту осуществления предпринимательской деятельности. На это отводится 5 дней со дня начала применения этой системы налогообложения.

Наряду с ЕНВД налогоплательщик может применять и другие налоговые режимы.

**Еще один удобный режим налогообложения – патентная система налогообложения.** Для перехода на патент ИП нужно просто купить патент. И дальше все, что ИП заработает, не будет облагаться налогами. Кроме того, декларация по патенту не подается.

Налогообложение на основе патента является одним из самых простых видов ведения учета и сдачи отчетности в налоговые органы, но при этом на практике применяется пока редко. Законодателем установлен ряд ограничений для предпринимателей, которые могут работать на патентной системе налогообложения, главным из которых является требование к виду деятельности, осуществляемой ИП.

Список указанных видов деятельности содержится в п. 2 ст. 346.43 Налогового кодекса РФ. В 2015 году в него входило 47 направлений функционирования ИП, но с начала 2016 года в силу вступили законодательные изменения, добавляющие в него 16 новых направлений деятельности.



#### СОВЕТ:

Если вы хотите, чтобы ваша предпринимательская деятельность была как можно эффективнее в финансовом плане, вам следует очень ответственно отнестись к выбору системы налогообложения.

### 3.8 Регистрация предпринимательской деятельности. Подготовка пакета учредительных документов.

Для того чтобы вести бизнес на законных основаниях, вам (вашей предпринимательской деятельности) необходимо пройти процедуру государственной регистрации. Индивидуальные предприниматели, как и юридические лица, проходят государственную регистрацию в соответствии с Федеральным законом от 08.08.2001 №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» и постановлениями Правительства РФ от 19.06.2002 № 438, 439. Подготовить документы и зарегистрировать ваше собственное предприятие (бизнес) в установленном законом порядке можно, используя два варианта:

- первый: обратиться в юридическую фирму;
- второй: пройти этот путь самостоятельно, в случае необходимости прибегнуть к помощи специалистов. При первом варианте вы экономите время, но не получаете бесценного опыта; при втором вы тратите своё время, но приобретаете знания и опыт, которые наверняка пригодятся вам в будущей деятельности. А заодно ещё раз проверите своё желание заниматься собственным бизнесом.

Шаги регистрации:

1. Подготовка учредительных документов.
2. Заверение учредительных документов у нотариуса.
3. Сдача подготовленных документов в государственный орган регистрации с одновременной постановкой на налоговый учёт.
4. Получение документов о регистрации юридического лица или ИП и свидетельства о присвоении ИНН/КПП.
5. Постановка на учет во внебюджетных страховых фондах (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования) и заключение договора со страховой медицинской организацией.

6. Получение информкодов статистики в Госкомстате (ОКВЭД, ОКПО и др.).
7. Изготовление печати (по вашему желанию)
8. Открытие расчётного счёта.

Ещё два важных момента:

1. Перед сдачей учредительных документов важно помнить, что одновременно с ними можно подать заявление о возможности применения упрощённой системы налогообложения. Конечно, если вы всё просчитали и намерены применять такую систему на своём будущем предприятии (об этом мы говорили выше).

2. При регистрации налоговые органы рассматривают документы в том числе и на предмет неблагонадежности. При регистрации компании к таким признакам относятся, например, заявляемый адрес регистрации из разряда адресов «массовой регистрации» (10 и более фирм); адрес, по которому регистрируемая компания не существует; указание в заявлении на регистрацию недействительного документа и т. д. Поэтому, чтобы не усложнить свою жизнь и жизнь своего бизнеса пристальным вниманием со стороны налоговых органов, тщательно готовьте документы и постарайтесь исключить типичные признаки налоговой недобросовестности.



Китайская народная мудрость гласит: «Легко открыть дело, трудно держать его открытым». В нашей российской действительности опытные бизнесмены знают: регистрация бизнеса – это самый легкий этап. Часто открыть бизнес бывает даже легче, чем закрыть. Помните об этом.

## ЧАСТЬ III. СТАРТ

### Глава 4. Организация эффективной работы бизнеса

- 4.1 Первые шаги после регистрации предприятия.  
Сам себе босс.
- 4.2 Построение системы управления и контроля бизнеса.  
Азбука управления.
- 4.3 Бухгалтерский учёт.
- 4.4 Этапы развития предприятия.  
Как преодолеть «долину смерти».



## 4.1. Первые шаги после регистрации предприятия. Сам себе босс.

Итак, вы стали владельцем бизнеса. Поздравляю! В нашем полку прибыло. Теперь вы сами себе босс, а это наука – давать самому себе задания, управлять самим собой. Помните, как поется в известной песне Юрия Антонова: «Нетрудно в путь отправиться, нетрудно с лодкой справиться, но трудно, трудно, трудно управлять самим собой»? Каждый владелец бизнеса должен научиться управлять собой и общаться с собою же как с уникальным бесценным ресурсом. Вы – самый главный актив и самое главное звено в вашем бизнесе. И самое лучшее, что вы можете инвестировать в собственный бизнес, помимо сделанного, – это свое время. Что, в свою очередь, подразумевает высокий уровень организованности.

Основой управления бизнесом и собой является планирование. С самого начала вам необходимо научиться эффективно распределять и организовывать свое время, расставлять приоритеты. Простой способ классифицировать дела по важности следует из закона, открытого известным итальянским экономистом Вильфредо Парето и называемого «принципом 20/80». Согласно данному принципу, 20 процентов прилагаемых усилий дают 80 процентов результатов; 20 процентов всех клиентов приносят 80 процентов всей прибыли и так далее. Знание этого факта позволяет при рассмотрении списка дел выделить те 20 процентов, которые дают максимальный результат и поэтому требуют особого внимания.



### СОВЕТ:

Постарайтесь стать не трудоголиком, а «результатоголиком». Вам необходимо тщательно подготовить план управленческих действий на ближайший год, расставить сроки исполнения и строго их придерживаться.

## 4.2 Построение системы управления и контроля бизнеса. Азбука управления.

После создания предприятия перед предпринимателем возникает задача эффективного управления им. Она может быть решена следующими способами:

1. Самостоятельное (собственноручное) управление.
2. Частичное делегирование полномочий (например, собственник предприятия – генеральный директор + наёмный исполнительный директор).
3. Наёмный директор.
4. Управляющая компания.

Как вы понимаете, выбор варианта зависит от наличия денежных средств, управленческого опыта и планов собственника. При этом нужно учитывать, что наемный руководитель, менеджер может организовать решение текущих вопросов, но не сможет решить те проблемы, которые находятся в исключительной компетенции собственника бизнеса.

Как известно, большое количество начинающих владельцев малых предприятий управляют своими новорожденными предприятиями самостоятельно, во всяком случае на начальном этапе. Это непростой, но очень интересный труд. Главное здесь – не переходить границу между «нравится делать» и «получается», а также внимательно отслеживать, что полезнее вашему бизнесу. Так как чрезмерное отвлечение собственника на оперативное руководство фирмой может стать серьезным тормозом в развитии бизнеса.

Постарайтесь с самого начала выстроить систему контроля и владения бизнесом таким образом, чтобы у наемных работников никогда не возникало сомнений, держите ли вы руку на пульсе бизнеса. Они должны быть уверены в том, что бизнес под контролем, даже если вы находитесь за пределами города или страны (благо в настоящее время есть и современные средства контроля – через интернет, веб-камеры, СМС и т.д.). Некоторые собственники используют такую форму контроля, как ежеднев-

ные дистанционные отчеты через СМС, электронную почту, факс и другие средства коммуникации.

Вам как собственнику необходимо предусмотреть минимум одночасовое еженедельное совещание с исполнителями, ежемесячное совещание по анализу, приемке финансовых результатов и утверждению заработной платы. Полезным будет проведение ежеквартальных совещаний по анализу хозяйственной деятельности с целью контроля выполнения и корректировки при необходимости намеченных планов, регулярные личные встречи с ключевыми клиентами, персональное общение с сотрудниками для получения достоверной информации с мест.

### **Азбука управления предприятием.**

Вне зависимости от того, решили вы управлять своим предприятием лично или наймете директора, знать азы менеджмента необходимо. Успех в бизнесе зависит от множества факторов. Одним из неперенных условий достижения высокой результативности является получение необходимых знаний о формах и методах ведения предпринимательского дела.

Управление предприятием состоит из ряда разделов. Важнейшими из них являются:

1. Маркетинг, сбыт.
2. Производство.
3. Кадровая политика.
4. Финансы.

В практическом бизнесе очень важно грамотно распределить время между этими разделами управления.

Поскольку в любом бизнесе продажи – задача No 1, то согласно принципу Парето правильно было бы рабочее время распределить следующим образом: 80% времени необходимо уделять маркетингу, 20% – всем остальным разделам. Возможно и такое распределение времени руководителя: 60% времени – маркетинг и продажи, 30% – производство товаров и услуг, 10% – управление и администрирование.



### 4.3. Бухгалтерский учёт

Без финансового и бухгалтерского учета и контроля в бизнесе не обойтись.

Важное значение в обеспечении эффективности работы предприятия имеет организация бухгалтерского учета.

Строго говоря, бухгалтерский учет – это сплошное, непрерывное, взаимосвязанное отражение хозяйственной деятельности на основании документов. Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении фирмы и о результатах ее хозяйственной деятельности за отчетный период. Выражаясь языком практическим, плохо поставленная работа по бухгалтерскому и налоговому учету может привести к потерям, ошибкам и, как следствие, к штрафным санкциям со стороны контролирующих органов, а может быть, и к более тяжелым последствиям для вашего бизнеса.

Согласно закону ведение бухгалтерского учёта является обязанностью предпринимателя. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства утверждены Министерством финансов Российской Федерации (приказ № 64н от 21.12.1998 г.). При организации деятельности малого предприятия его руководитель может в зависимости от объема учетной работы :

- а) вести бухгалтерский учет лично;
- б) ввести в штат должность бухгалтера (главного бухгалтера);
- в) создать бухгалтерскую службу во главе с главным бухгалтером;
- г) передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специализированной организации (аутсорсинг).

При принятии этого решения необходимо помнить, что независимо от формы организации бухгалтерского учета ответственность за соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций в соответствии с ФЗ от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» несет руководитель предприятия. При этом бухгалтер (главный бухгалтер) подчиняется непосредственно руководителю организации и несет ответ-

ственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.

Если своего бухгалтера или бухгалтерию вам пока содержать не по карману, и вы не хотите иметь под собой неопытного главного бухгалтера, за чьи ошибки все равно придется отвечать вам, тогда для вас аутсорсинговая бухгалтерия. То есть вы по договору, согласно действующему законодательству РФ, передаете ведение бухгалтерского учета другой специализированной организации. Бухгалтерию на аутсорсинг в Европе передают 86% компаний малого и среднего бизнеса, в США – 92%. В России услугами бухгалтерского аутсорсинга пользуются многие предприниматели.

#### 4.4 Этапы развития предприятия. Как преодолеть «долину смерти».

Рождение и развитие бизнеса можно сравнить с рождением и развитием ребенка. Сначала нужно научиться ползать, ходить, говорить. Другими словами, бизнес, как и человек, проходит этапы роста и развития: младенчество, детство, юность, зрелость.

В теории предприятия условно делятся на три группы:

- I – начинающие или стартапы – срок работы до года.
- II – развивающиеся малые предприятия – от 1 до 3 лет.
- III – стабильно работающие – свыше 3 лет.

На практике же, первый период, или период основания, точнее можно назвать периодом выживания. Продолжительность его может быть разной. Одни преодолевают его за один год, другие за 3 или 5 лет и так далее. Многие не преодолевают вообще. Первый этап закончится в тот день, когда вы добьётесь того, чтобы такой показатель, как прибыль, стал стабильным, а предприятие работало бы упорядоченно, были отлажены все бизнес-процессы.

При этом необходимо помнить:

1. Вам нужен потребитель. В тот день, когда у вас появится первый клиент, можно сказать, что у вас появился бизнес. Поэтому главное в начале бизнеса и всегда – потребитель. Потребитель – это наиболее важная персона, когда-либо посетившая вашу организацию или обратившаяся по каналам связи. Потребитель – вот единственная реальная причина существования всех компаний.

2. Без прибыли любой бизнес умрёт. Без прибыли никакая коммерческая деятельность не имеет перспектив. Бизнес должен быть доходным. Это аксиома.

3. Став предпринимателем, вы один будете нести ответственность за принятие решений, рост бизнеса, разработку и контроль выполнения планов.

Самый интересный период для новичка в предпринимательстве – это не предварительный (подготовительный) этап, на котором больше ожиданий. Реалии в собственном бизнесе начнутся с началом практической работы.

## **КАК ПРЕОДОЛЕТЬ «ДОЛИНУ СМЕРТИ»**

По статистике от 50 до 90% стартапов закрываются – гибнут в первые 3 года работы (в «долине смерти»).

Печально известный термин «долина смерти» знаком многим в сфере венчурного финансирования. Момент после запуска продукта и дофинансового подтверждения, то есть до самоокупаемости или получения инвестиций.

К сожалению, не существует универсальных советов, которые застрахуют стартап от этого периода. Но есть рекомендации, которые помогут преодолеть «долину» с минимальными потерями:

1. Найдите себе опытного наставника (ментора). Начало деятельности в бизнесе можно сравнить с подъемом в гору в шлепанцах без карты дорог. Может быть, лучше воспользоваться советами проводника, который уже до вас побывал на этой горе?

2. Идеальным вариантом начала бизнеса является наличие клиентов-покупателей до старта.

3. Необходимо с самого начала иметь в бизнесе минимум 3 различных вида деятельности – источника дохода (например, с учётом сезонности и других факторов).

4. Обязательно знать и пользоваться всеми формами государственной поддержки малого бизнеса.

5. Если способны учредить бизнес самостоятельно-единолично, не брать соучредителей. Жизнеспособность любого бизнеса зависит от надёжности и предсказуемости партнеров.

6. Преодолевайте информационный вакуум, не варитесь в собственном соку, посещайте форумы, выставки, вступайте в предпринимательские объединения.

7. Контроль дебиторской задолженности.

8. Основное внимание уделять продажам (не менее 60% времени).



Важнейший фактор успеха – хороший наставник.

Глобальный опрос молодых предпринимателей, проведенный в 2011 году международной организацией YBI, показал, что наставничество и обучение значительно влияют на успешность бизнеса, а 30% предпринимателей посчитали, что наставник был для них более важен, чем финансовая поддержка.

Обязательно постарайтесь найти себе опытного наставника.

## Глава 5. Кто может помочь.

- 5.1 Государственная поддержка предпринимателей.
- 5.2 Общественные предпринимательские объединения.
- 5.3 Главные причины неудач стартапов.
- 5.4 Общие рекомендации для тех, кто открывает своё дело.



## 5.1 Государственная поддержка предпринимателей.

Заниматься собственным бизнесом в нашей стране непросто. Однако большая часть владельцев малых предприятий, мужественно преодолевая пресловутые административные барьеры и другие сложности, часто еще больше затрудняет свой бизнес (жизнь) незнанием и неумением воспользоваться теми возможностями, которые все-таки существуют для облегчения «трудной судьбы». Основой системы государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства является закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» им определены главные направления государственной поддержки и развития малых предприятий, установлены основные формы и методы государственного управления и регулирования деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

Государственная поддержка малого предпринимательства включает в себя:

- финансовую,
- имущественную,
- информационную поддержку субъектов малого предпринимательства,
  - поддержку в области инноваций и промышленного производства,
  - поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, ремесленничества,
  - поддержку их внешнеэкономической деятельности и межрегионального сотрудничества,
  - создание механизма участия субъектов малого предпринимательства в поставках товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд,
  - развитие трудовых ресурсов в сфере малого предпринимательства,
  - создание и развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на федеральном, региональных и местных уровнях.

**Важная мера** государственной поддержки: для МСП открыт доступ к госзакупкам: государственные и муниципальные заказчики обязаны размещать не менее 15% заказов у малого бизнеса. С 2015 года открыт доступ малого бизнеса к закупкам крупнейших заказчиков, на законодательном уровне установлена доля закупок у субъектов МСП в размере 18%, в том числе 10% по результатам спецторгов, проводимых только между субъектами МСП.

Для поддержки малого бизнеса в федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в целях реализации государственной политики в данной области предусмотрены следующие меры:

- специальные налоговые режимы, упрощенные правила налогового учета, упрощённые налоговые декларации по отдельным видам налогов;
- упрощённая система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий;
- упрощённый порядок составления статистической отчетности для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- льготный порядок расчетов за приватизированное государственное и муниципальное имущество субъектами малого и среднего предпринимательства;
- льготные ставки на аренду помещений, предоставляемых государственными и муниципальными органами для предприятий малого и среднего бизнеса;
- преимущественное право для малых и средних предприятий выкупа арендуемых муниципальных помещений;
- льготные тарифы за технологическое присоединение к электросетям;
- гранты начинающим – безвозмездные, безвозвратные субсидии вновь зарегистрированным компаниям и ИП;
- субсидирование процентной ставки по кредитам;
- микрофинансирование займов ;
- гарантийные фонды, предоставляющие поручительства за

малые предприятия при банковском кредитовании;

- бесплатное обучение основам предпринимательства.

В России работает уполномоченный по защите прав предпринимателей, в каждом регионе страны есть его представительство. Основными задачами уполномоченного являются защита прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности, осуществление контроля за соблюдением их прав и законных интересов органами государственной власти и органами местного самоуправления, участие в формировании и реализации государственной политики в области развития предпринимательской деятельности и защиты прав субъектов предпринимательства.

В июне 2015 года создано акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП).

Данный перечень мер государственной поддержки не является исчерпывающим. Для пользы вашего дела поинтересуйтесь в местной администрации, как и какую еще поддержку вы можете получить для работы и развития вашего предприятия. Она оказывается сегодня на всех уровнях власти.



### СОВЕТ:

В России создана мощная система поддержки малого и среднего бизнеса, и не пользоваться ею или хотя бы не попробовать – это ошибка. Обязательно изучите и пользуйтесь всеми формами гос. поддержки.



## 5.2. Общественные предпринимательские объединения.

По данным общественной организации предприятий малого и среднего бизнеса «ОПОРА РОССИИ», предприниматели, которые не являются членами общественных бизнес-объединений, владеют необходимой информацией, полезной для бизнеса, лишь на 20%. У многих из них нет четкого понятия о том, как работают программы государственной поддержки. Поэтому для пользы вашего дела узнайте, какие общественные объединения вам полезны, и постарайтесь регулярно участвовать в их мероприятиях.

На сегодняшний день общественными организациями, проявляющими наибольшую активность, являются:

- Торгово-промышленная палата (ТПП) России;
- «ОПОРА РОССИИ»;
- «Деловая Россия» и другие.

**ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РОССИИ** – негосударственная некоммерческая организация. Представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса.

Официальный сайт: [www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru).

**«ОПОРА РОССИИ»** – общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства. Основной целью ее деятельности является консолидация и защита прав предпринимателей, способствование развитию предпринимательства.

Официальный сайт: [www.opora.ru](http://www.opora.ru)

**«ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»** – некоммерческая организация, союз предпринимателей нового поколения российского бизнеса. Официальный сайт: [www.deloros.ru](http://www.deloros.ru).



### СОВЕТ:

Не замыкайтесь в собственных проблемах. Вступайте в предпринимательские объединения. Общайтесь. Преодолевайте информационный вакуум.

### 5.3 Главные причины неудач стартапов:

Аналитики исследовательской компании CBINSIGHTS изучили историю неудач сотен стартапов, вот главные причины:

1. Отсутствие необходимости в товаре или услуге на рынке – 42%
2. Недостаточный стартовый капитал – 29%
3. неподходящие люди в команде – 23%
4. опередили конкуренты – 19%
5. Неправильное ценообразование – 18%
6. Неудачный продукт – 17%
7. Слабый маркетинг – 14%
8. Невнимание к клиентам – 14%
9. Несвоевременный запуск продукта – 18%
10. Потеря фокуса – 13%
11. Разногласия между инвестором и командой – 10%
12. Не хватило страсти, желания – 9%
13. Законодательные препоны – 8%
14. Непривлечение консультантов, советников – 8%
15. Выгорание основателей – 8%

## 5.4 Общие рекомендации для тех, кто открывает своё дело.

Волшебной формулы успеха, как и волшебной таблетки, не существует, но существуют определенные принципы и методики ведения дела, соблюдение которых значительно повысит вероятность вашего успеха:

1. У вас должно быть мощное желание заниматься своим бизнесом.
2. Бизнес должен вам нравиться.
3. Вы должны разбираться в том, чем собираетесь заниматься.
4. На рынке должна существовать потребность в вашем продукте или услуге.
5. Ваш бизнес должен обязательно выгодно отличаться от других. Узкая специализация, иметь УТП (Уникальное торговое предложение).
6. Наличие полезных связей, знакомств существенно увеличивает шансы на успех.
7. Вести бизнес честно – выгодно. Хорошая репутация товара и вашей работы с клиентами является залогом успеха.
8. Обязательно иметь сайт в интернете и присутствовать в соц. сетях. Сайт – это серьезная и необходимая инвестиция.
9. При старте используйте метод частичной занятости: основная работа наемным работником, а в свободное время – занятие собственным бизнесом (если позволяет контракт).
10. Необходимо постоянное обновление ассортимента, внедрение инноваций. Не переставайте учиться сами.



Успех в бизнесе лежит в точке пересечения наших талантов и потребностей людей.

## Заключение

В деловом мире, так же, как и в природе, выживает сильнейший. Теперь вы располагаете информацией, которая делает вас сильнее, поможет вам лучше сориентироваться в ситуации при открытии своего дела.

Но вопросов, с которыми вам придётся столкнуться, ещё больше, не бойтесь этого. Жизнь – хороший учитель, и если у вас есть сильное желание, вы их все решите.

**Свой бизнес не сделает вас сразу миллиардером или миллионером, долгое время зарплата может быть ниже той, которую вы получали наёмным работником, но создание собственного дела – один из лучших путей самореализации и достижения успеха в жизни.**

В жизни каждый должен заниматься своим делом: музыкант должен играть музыку, художник писать картины, поэт слагать стихи, шахтер добывать уголь, предприниматель делать бизнес, если все они хотят быть в мире с самим собой, быть успешными и счастливыми.

Вместе с тем нужно всегда помнить, что мощное желание и гениальная идея – это лишь необходимые условия, но ещё необходима постоянная работа по становлению и развитию бизнеса.

**Верьте в себя, и у вас всё получится.**



## Полезные афоризмы

**Кто хочет, тот и может. Начало – половина всего дела.**

*Аристотель, древнегреческий философ*

**Каждый мастер начинал как любитель.**

*Р. Эмерсон, американский поэт, философ*

**Успех лежит в точке пересечения моих талантов  
и потребностей людей.**

*А. Моруа, французский писатель*

### Бизнес

**Бизнес – это сочетание войны и спорта.**

*Квинтилиан, римский оратор*

**Менеджмент и предпринимательство – это два разных аспекта одного и того же процесса. Предприниматель, который не умеет управлять, обречен на поражение. Менеджмент, который не стремится к обновлению, – тоже.**

*П. Друкер, американский менеджер*

### Конкуренция

**Пока вы бежите, конкуренты покусывают вас сзади; но если вы остановитесь, они вас сожрут.**

*У. Кнудсен, менеджер «Форда»*

**Если не можешь одолеть конкурента – объединись с ним.**

*Неизвестный автор*

### Финансы. Прибыль. Банк

**Самое дорогое «сырье» – деньги.**

*П. Друкер, американский менеджер*

**Доход должен быть пропорционален вложенным средствам  
и риску.**

*Д. Юм, английский философ*

**Банк – это такое место, где можно взять денег в долг, если удастся доказать, что ты не нуждаешься в деньгах.**

*Б. Хоуп, американский предприниматель*

## Риск

**Неопределённость и риск – главная трудность и главный шанс бизнеса.**

*Д. Хертц, американский предприниматель*

**Кто ничем не рискует, рискует всем. Самый большой из возможных рисков – не делать ничего.**

*Р. Гойсуэта, менеджер «Кока-колы»*

**Нельзя выиграть войну под лозунгом «Осторожность прежде всего».**

*У. Черчилль, британский премьер*

## Продажи, сбыт

**Рынок – единственный демократичный судья во всей современной экономике.**

*Л. Эрхард, немецкий политик*

**Миром правит выгода.**

*Ф. Шиллер, немецкий поэт*

**Качество – это когда возвращается клиент, а не товар.**

*Правило «Мерседес-Бенц»*

## Переговоры

**Компромисс – это умение разделить торт так, чтобы каждому казалось, что ему достался самый большой кусок.**

*П. Спаак, бельгийский политик*

**На высокого коня обычно садятся те, кто не умеет ездить верхом.**

*Ф. Бойтельрон, немецкая писательница*

## Цена

**Вещь стоит столько, сколько за неё можно взять с покупателя.**

*Публий Сир, древнеримский драматург, актёр*

**Цена забывается, качество остаётся.**

*Г. Ройс, основатель фирмы «Роллс-Ройс»*

## Торговая марка, бренд

**Марка – самый ценный актив компании.**

*С. Займан, американский предприниматель*

**Бренд – это попытка выручить за товар больше, чем он стоит.**

*Неизвестный автор*

## Планирование

**Каждый час, затраченный на планирование вашей работы, сэкономит три или четыре часа.**

*К. Гринуолт, американский менеджер*

**Срочное слишком часто путают с важным.**

*А. Зигфрид, французский социолог*

## Банкротство

**Лучше уж быть банкротом, чем быть никем.**

*Н. Шамфер, французский писатель*

## Обучение успеху. Консалтинг

**Вложения в знания дают самую большую прибыль.**

*Б. Франклин, американский политик*

**Лучше спроси совета у сведущего человека, чем у учёного.**

*Арабская пословица*

## Список полезной литературы

1. Абчук, В. А. 12 шагов к собственному бизнесу / В. А. Абчук. – М.: Эксмо, 2008. – 397 с.
2. Алейников, А. Н. Предпринимательская деятельность: учебно-практическое пособие / А. Н. Алейников. – М.: Новое знание, 2003. – 301 с.
3. Альтшулер, И. Г. Практика бизнеса. Записки консультанта / И. Г. Альтшулер. – М.: Дело, 2006. – 318 с.
4. Анищенко, А. В. ООО: от создания до ликвидации. Действуем по новым правилам / А. В. Анищенко. – М.: Эксмо, 2009. – 190 с.
5. Анищенко, А. В. Учредитель и его фирма. От создания ООО до выхода из него / А. В. Анищенко. – М.: Вершина, 2006. – 237 с.
6. Антропов, С. В. Я фрилансер, или Как навсегда уйти из офиса / С. В. Антропов. – М.: Эксмо, 2007. – 201 с.
7. Базилевич, А. И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. И. Базилевич [и др.]; под ред. В. Я. Горфинкеля. – М.: Проспект, 2010. – 300 с.
8. Бакшт, К. А. Как загубить свой бизнес: вредные советы российским предпринимателям / К. А. Бакшт. – СПб.: Питер, 2008. – 303 с.
9. Балашов, А. П. Основы менеджмента: учебное пособие / А. П. Балашов. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 287 с.
10. Баталин, Г. М. Твой первый бизнес. Технология успеха / Г. М. Баталин. – М.: Экзамен, 2005. – 255 с.
11. Беттджер, Ф. От неудачника до успешного бизнесмена / Ф. Беттджер; пер. с англ. – Минск: Поппури, 2010. – 238 с.
12. Бланшар, К. Одноминутные правила для предпринимателя: секреты создания и развития успешного бизнеса / К. Бланшар. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 135 с.
13. Владимирская, А. О. Бизнес своими руками / А. О. Владимирская, П. А. Владимирский. – Киев: А.С.К., 2006. – 295 с.
14. Вудз, К. Собственный бизнес. Книга, благодаря которой вы станете лучше / К. Вудз; пер. с англ. В. Н. Егорова. – М.: РИПОЛ классик, 2009. – 250 с.
15. Геммерлинг, Г. А. Ваше дело: самоучитель по индивидуальному предпринимательству / Г. А. Геммерлинг; 7-е изд., испр. – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2006. – 96 с.
16. Гритченко, Е. В. Как открыть свою фирму и начать свой бизнес: советы юриста / Е. В. Гритченко [и др.]. – Минск: Агентство Владимира Гревцова, 2009. – 110 с.



17. Джамп, П. Бизнес, который выживет, или Фактор дурака. Как избежать типичных ошибок, которые могут убить дело / П. Джамп. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009. – 137 с.
18. Звягинцев, С. А. Бизнес с нуля. Как заявить о себе на рынке? Практическое пособие / С. А. Звягинцев. – М.: издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. – 124 с.
19. Карлсон, Д. Типичные ошибки малого бизнеса / Д. Карлсон. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 222 с.
20. Кинг, Дж. Неписанные законы бизнеса / Дж. Кинг, Дж. Скаун. – СПб.: Питер, 2009. – 172 с.
21. Кузнецова, Л. Н. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учебное пособие. – Ростов-н/Д: Феникс, 2009. – 372 с.
22. Лапуста, М. Г. Создание собственного дела: учебное пособие / М. Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 414 с.
23. Лошкарёв, В. Г. Организация бизнеса с нуля. Советы практика / В. Г. Лошкарёв. – СПб.: Питер, 2007. – 192 с.
24. Лошкарёв, В. Г. Организация бизнеса с нуля. Советы практика / В. Г. Лошкарёв. – СПб.: Питер, 2008. – 192 с.
25. Макарова, А. П. Афоризмы для руководителя фирмы / А. П. Макарова, Н. Ф. Дик. – Ростов-н/Д: Феникс, 2010. – 318 с.
26. Мак Мулан, Д. Будь сам себе боссом / Д. Мак Мулан; пер. с англ.; под ред. М. М. Зонис. – СПб.: издательский дом «Нева». – М.: «ОЛМА-ПРЕСС инвест», 2003. – 215 с.
27. Мальцева, Л. А. Организация бизнеса. Грамотное построение своего дела / Л. А. Мальцева А. А. Орлов, С. А. Рыбаков. – М.: Эксмо, 2009. – 384 с. – офисная антология.
28. Новчихина, М. Е. Как вы фирму назовете... / М. Е. Новчихина. – М.: АСТ: Восток – Запад, 2007. – 147 с.
29. Норман, Дж. Как начать свое дело: 100 советов начинающему бизнесмену / Дж. Норман. – Ростов-н/Д: Феникс, 2006. – 221 с.
30. Огоньков, В. Начало бизнеса, регистрация фирмы. Практическое пособие / В. Огоньков. – М.: АМД Групп, 2005. – 255 с.
31. Петрова, Ю. А. Новый закон о развитии малого и среднего предпринимательства в России / Ю. А. Петрова. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 159 с.
32. Росс, Мерилин. Большие идеи для малого бизнеса в сфере услуг / М. Росс, Т. Росс; пер. с англ. Г. Моисеенко. – М.: «Агентство «Фаир», 1996.

33. Сальникова, Л. В. Сложные вопросы предпринимательства / Л. В. Сальникова [и др.]. – Ростов-н/Д: Феникс, 2007. – 230 с.
34. Семенихин, В. В. Организация бизнеса с нуля: с чего начать и как преуспеть / В. В. Семенихин. – М.: Эксмо, 2010. – 234 с.
35. Налогообложение: практическое пособие / О. И. Соснаускене, Т. Ю. Сергеева. – М.: Омега-Л, 2007. – 256 с.
36. Стержен, Р. Всё, что нужно знать о малом бизнесе, чтобы заработать ваш первый \$ 1 000 000 на малом бизнесе / Р. Стержен. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009. – 285 с.
37. Сутягин, А. В. Предприниматель-работодатель: справ. / А. В. Сутягин. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 189 с.
38. Сэндер, Дж. Б. Займи свою нишу и стань богатым. Практические способы воплощения ваших идей в бизнес / Дж. Б. Сэндер. – Ростов-н / Д: Феникс, 2005. – 235 с.
39. Тайсон, Э. Малый бизнес для «чайников» / Э. Тайсон, Д. Шелл. – 2-е издание. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 307 с.
40. Трейси, Б. Идея икс. Как начать собственный бизнес и преуспеть в нем / Б. Трейси; пер. с англ. С.В. Маненкова. – М.:СмартБук, 2008. – 236 с.
41. Трейси, Б. Начни и построй собственный успешный бизнес: как увеличить продажи, направить денежные потоки к себе и заработать больше денег / Б. Трейси. – 2-е издание, стер. – М.: СмартБук, 2008. – 79 с.
42. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»: офиц. текст. – 2-е изд. – М.: Ось-89, 2008. – 31 с.
43. Фокс, С. Библия предпринимателя / С. Фокс. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2008. – 130 с.
44. Тарабриков, А. Построй свой бизнес./ А. Тарабриков. – 2-е издание, ТГУ, 2012 г. – 120 с.

## Об авторе

**Тарабриков Александр Григорьевич** – активный участник возрождения предпринимательства в нашей стране. Впервые попробовал свои предпринимательские и организаторские способности в 19 лет, став инициатором создания и руководителем СКБ «Мотокросс» политехнического института. В 1991 году, после вступления в силу закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности», основал и возглавил первую в городе частную топливную компанию. Предприятие успешно проработало более 10 лет (ныне две АЗС работают в составе НК «Роснефть»).

Всего под руководством А. Тарабрикова создано 10 малых и средних предприятий с такими видами экономической деятельности, как: реализация нефтепродуктов, грузовые автоперевозки, ресторанный бизнес, лизинг, розничная торговля, инвестиционный бизнес, управление недвижимостью, декларирование внешнеторговых грузов, сборочное производство, консалтинг и др. При его непосредственном участии, совместно с коллегами из других регионов нашей страны, был организован Российский топливный союз.

А. Г. Тарабриков – успешный менеджер, имеющий многолетний опыт управленческой работы, эффективно руководил малыми, средними и крупным градообразующими предприятиями.

В настоящее время А. Г. Тарабриков – председатель Совета директоров венчурной компании «Аланта», председатель комитета ТПП по развитию предпринимательства и наставничеству, зам. председателя комиссии по вопросам экономики, промышленности и предпринимательства Общественной палаты Самарской области.

Александр Григорьевич Тарабриков является автором книги «Построй свой бизнес», преподает курс «Организация предпринимательской деятельности» для студентов ВУЗа, регулярно проводит консультации и мастер-классы для потенциальных и действующих предпринимателей.

**Приобрести книгу «Построй свой бизнес», записаться на мастер-класс или консультацию А. Г. Тарабрикова можно, обратившись по электронной почте: [alanta08@ya.ru](mailto:alanta08@ya.ru)**

## Для заметок

A large area of horizontal dotted lines, intended for taking notes or writing. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page.

## Для заметок

A series of horizontal dotted lines for taking notes, spanning most of the page width.

## Для заметок

A series of horizontal dotted lines for taking notes.





г. Тольятти, б-р Королёва, 13

© (8482) 42-35-07 ✉ mail@biznes-63.ru

[www.biznes-63.ru](http://www.biznes-63.ru)