



Технология ведения бизнеса



Закон РФ разрешает лицам достигшим 16-18-летнего возраста заниматься предпринимательской деятельностью , если они получают разрешение от родителей и будут признаны дееспособными.

Предпринимательство - наиболее эффективный способ пополнения семейного бюджета.

Каким бизнесом заняться?

Это зависит от множества факторов:

- наличия денежных средств
- знаний и умений семьи
- транспорта
- свободного времени
- места проживания семьи

Семья проживающая в городе

- мелкооптовая и розничная торговля (магазины, ларьки)
- оказание бытовых (уборка квартир), транспортных (грузоперевозки), юридических (адвокат, юрист), образовательных (репетитор) и медицинских услуг (частная больница)

Семья проживающая в сельской местности

-создание ЛПХ (личного подсобного хозяйства) и продажа излишек хозяйства

Семья ,желающая организовать частный бизнес,
прежде всего должна изучить потребности
местного населения в тех или иных товарах и
услугах

Приступая к занятию предпринимательской деятельностью, следует помнить о необходимости соблюдения законодательства Российской Федерации. В отдельных случаях закон предусматривает получение платных лицензий, дающих право на проведение некоторых видов единоличного предпринимательства. В таких лицензиях нуждаются, например, рыболовы и охотники при отстреле редкой дичи или отлове редких пород рыб. Лицензируются некоторые виды образовательных услуг, а также врачебная деятельность.

Какую выбрать организационно-правовую форму предприятия?

Организационно-правовые формы предприятия:

- ИП
- Хозяйственное товарищество
- ЗАО

ИП (Индивидуальное предприятие)-самая простая и распространенная форма предприятия. Создатель и владелец ИП- один человек, несущий полную ответственность за деятельность своего предприятия и имеющий право на всю её прибыль.

Данная форма является наиболее эффективной для ведения малого бизнеса.

Хозяйственное товарищество—это предприятие, которым владеют два или несколько человек. Совладельцы объединяют свои капиталы, усилия, способности, идеи. Товарищи помогают друг другу, страхуют от ошибок.

ЗАО (Закрытое акционерное общество)-акции
распределяются среди
учредителей, в роли которых
могут быть члены семьи.

Разновидность организационно-правовых форм предприятия

Организационно-правовая форма предприятия	Преимущества	Недостатки
Индивидуальное предприятие	Легко учредить; значительная свобода действий; существенные стимулы эффективной деятельности	Ограниченность финансовых средств; трудности совмещения функций контроля и управления; полная имущественная ответственность
Товарищество	Легко учредить; более высокая, чем в индивидуальном предприятии, специализация в управлении и более широкие финансовые возможности	Возможность возникновения несовместимых интересов в управлении, несогласованности действий; риск распада фирмы при выходе одного из владельцев
Акционерное общество	Широкие возможности привлечения капитала; ограниченная ответственность; преимущества объединения капиталов	Организационные и финансовые сложности учреждения; двойное налогообложение; расхождения в функциях контроля и присвоения

Как зарегистрировать предприятие

ИП

- узнать какой налоговый орган осуществляет регистрацию предприятий в вашем регионе, населённом пункте;
- собрать документы и подать их в регистрирующий орган;
- получить свидетельство о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, свидетельство о постановке на налоговый учёт, выписку из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей

- изготовить печать, получить информационное письмо Федеральной службы государственной статистики (Росстата) – коды Росстата, открыть расчетный счёт в кредитной организации (банке), получить уведомление из пенсионного фонда

В список документов, необходимых для регистрации, входит: заявление установленной формы, заявление о переходе на упрощённую систему налогообложения (при необходимости), квитанция об уплате государственной пошлины. Подать документы в регистрирующий орган можно как лично, так и через доверенное лицо. В последнем случае этому лицу выдаётся доверенность с чётко указанным набором правомочий: совершение юридических действий по регистрации индивидуального предприятия.

Продолжительность процедуры регистрации индивидуального предприятия установлена законом и составляет не более пяти рабочих дней.

Как планировать свой бизнес

Бизнес-план-документ,
содержащий обоснование
всех аспектов деятельности
будущего предприятия

Структура бизнес-плана может выглядеть следующим образом.

1. Резюме.

Работа над этим разделом очень важна, так как его содержание должно произвести впечатление на инвесторов или кредиторов. Текст резюме содержит описание фирмы, преимущества проекта и ожидаемые результаты.

2. Виды товаров и услуг.

В этом разделе необходимо дать описание всех товаров и услуг, предлагаемых будущей компанией.

- Описание товаров и услуг, предлагаемых компанией.
- Примерная цена товара или услуги.
- Особенности вашего продукта. Чем он будет отличаться от товаров конкурентов.
- Послепродажное обслуживание и другое.

3. Рынки сбыта.

Этот раздел направлен на изучение рынка и позволяет предпринимателю чётко представить, кто будет покупать его товар.

- На каких рынках будет действовать компания.
- Что влияет на спрос товаров и услуг компании.
- Оценка потенциального объёма продаж.

4. Конкуренция.

Этот раздел следует посвятить характеристике своих конкурентов.

- Крупнейшие компании-конкуренты.
- Что является предметом наиболее жёсткой конкуренции в избранной сфере деятельности (цена, качество, послепродажное обслуживание, имидж компании и др.).
- Продукция конкурентов и уровень цен на эту продукцию.

5. План производства.

Этот раздел освещается только теми предпринимателями, которые собираются заниматься производством товаров.

- Где будут изготавливаться товары.
- Какие производственные мощности потребуются.
- Где, у кого, на каких условиях будет закупаться сырьё, материалы, комплектующие изделия.
- Предполагается ли производственная кооперация и с кем.
- Издержки производства.

6. Финансовый план.

Этот раздел следует посвятить планированию финансового обеспечения деятельности компании с целью наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств.

- Выбор цены товара и объёма продаж за определённый период.
 - Расчёт возможной выручки от продажи товаров.
-
- Сравнение выручки с издержками производства и расчёт прибыли фирмы за этот же период.

7. План маркетинга.

В данный раздел следует включить следующие пункты.

- **Схема распространения товаров (где предполагается продавать товар).**
- **Ценовая политика (соотношение цена-качество товара).**
- **Методы стимулирования продаж (возможные скидки, льготы постоянным покупателям).**
 - **Организация послепродажного (гарантийного) обслуживания клиентов.**
 - **Реклама (например, вид рекламного щита с использованием логотипа), способы её размещения.**
 - **Формирование общественного мнения о компании и её товарах (PR).**