

Практика предпринимательской деятельности в Республике Крым



Развитие предпринимательства в России — стратегический приоритет государственной политики, а развитие малого бизнеса является одним из главных его направлений.

Правительство РФ осуществляет помощь малому и среднему бизнесу за счет федеральных и региональных программ. Основной целью программ поддержки является развитие малого бизнеса во всех регионах Российской Федерации, тем самым повышая уровень жизни граждан вне зависимости от сложившейся неблагоприятной экономической ситуации в стране.

Субъект малого и среднего предпринимательства

Нормативно-правовой основой развития малого бизнеса в России является Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который вступил в силу с 1 января 2008 г.

- Субъект малого и среднего предпринимательства – это российская коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, которые нацелены на получение прибыли. В эту категорию также попадают:
 - крестьянские (фермерские) хозяйства;
 - производственные и сельскохозяйственные кооперативы;
 - хозяйственные партнерства.
- Некоммерческая организация, а также унитарное муниципальное или государственное учреждение не является субъектом малого бизнеса.
- Не является субъектом малого и среднего предпринимательства субъект, не соответствующий хотя бы одному из представленных критериев



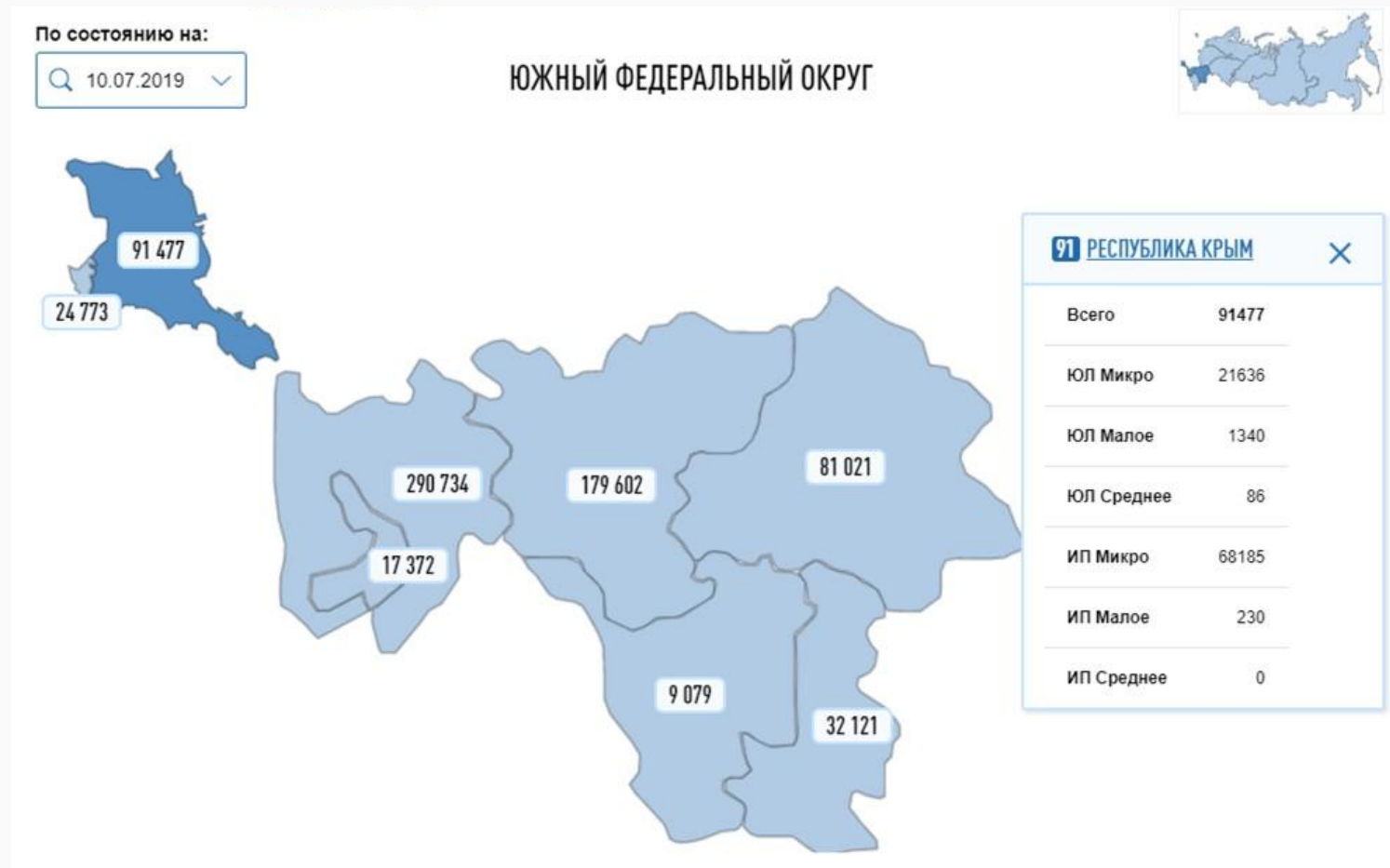
**ОГРАНИЧЕНИЯ ПО СТРУКТУРЕ
УСТАВНОГО КАПИТАЛА**
(25% - для ГОСУДАРСТВА
и НКО; 49% - для КРУПНЫХ
КОМПАНИЙ и ИНОСТРАННЫХ
ЮЛ)

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в России по состоянию на 07.2019 г.



Показатель	Все	Микро	Малые	Средние
Всего субъектов МСП	6 212 137	5 949 712	244 048	18 377
Из них: ИП	3 448 023	3 421 032	26 675	316
ЮЛ	2 764 114	2 528 680	217 373	18 061

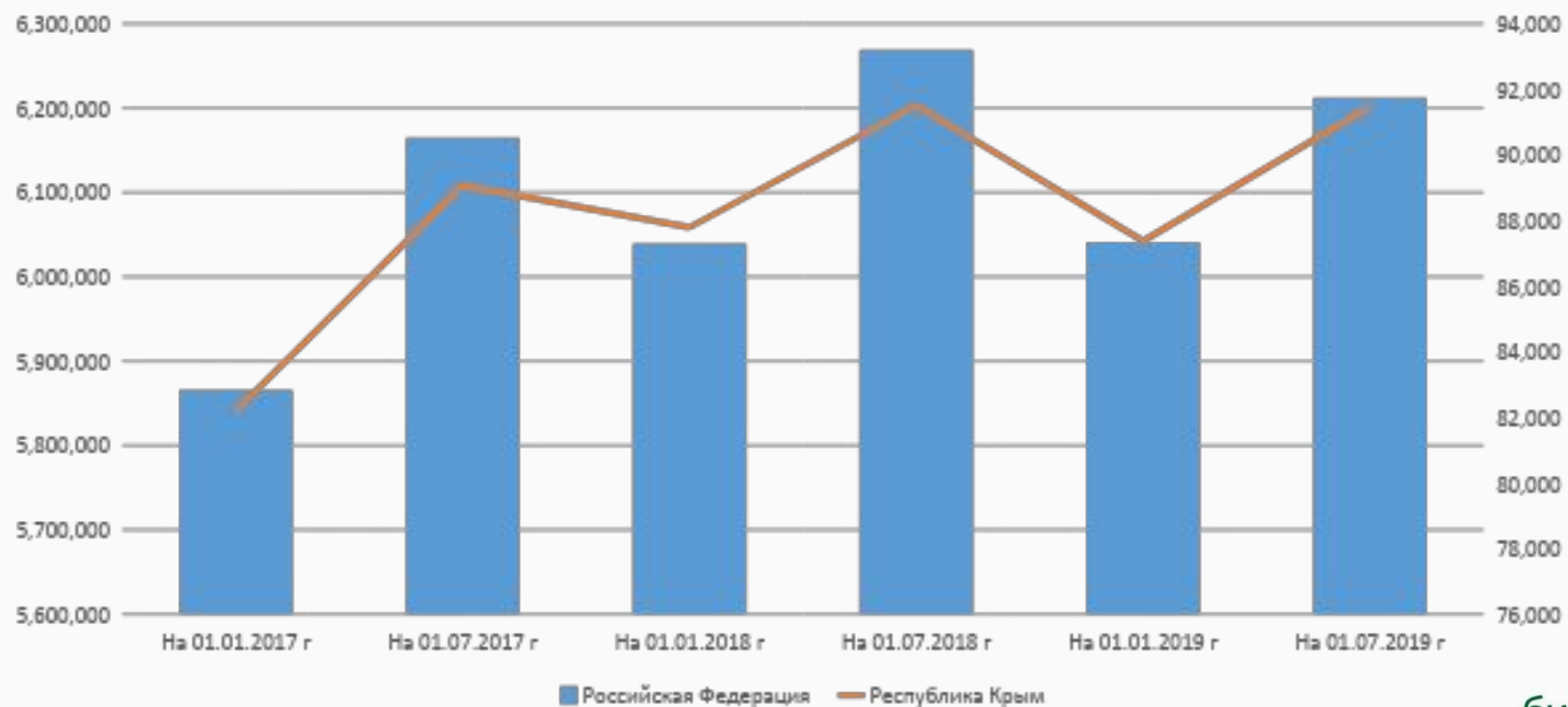
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Крым по состоянию на 07.2019 г.



Каждый вид деятельности ИНДИВИДУАЛЕН, в связи с чем необходимо тщательно подходить к организации своего бизнеса!

Субъекты бизнеса создаются как на длительный так и на короткий период. Ежегодно на время активного сезона регистрируются новые субъекты, которые в тот же год и закрываются. Все зависит от экономической целесообразности ведения того или иного вида деятельности.

Динамика изменения количества субъектов СМП в зависимости от сезона по годам, единиц

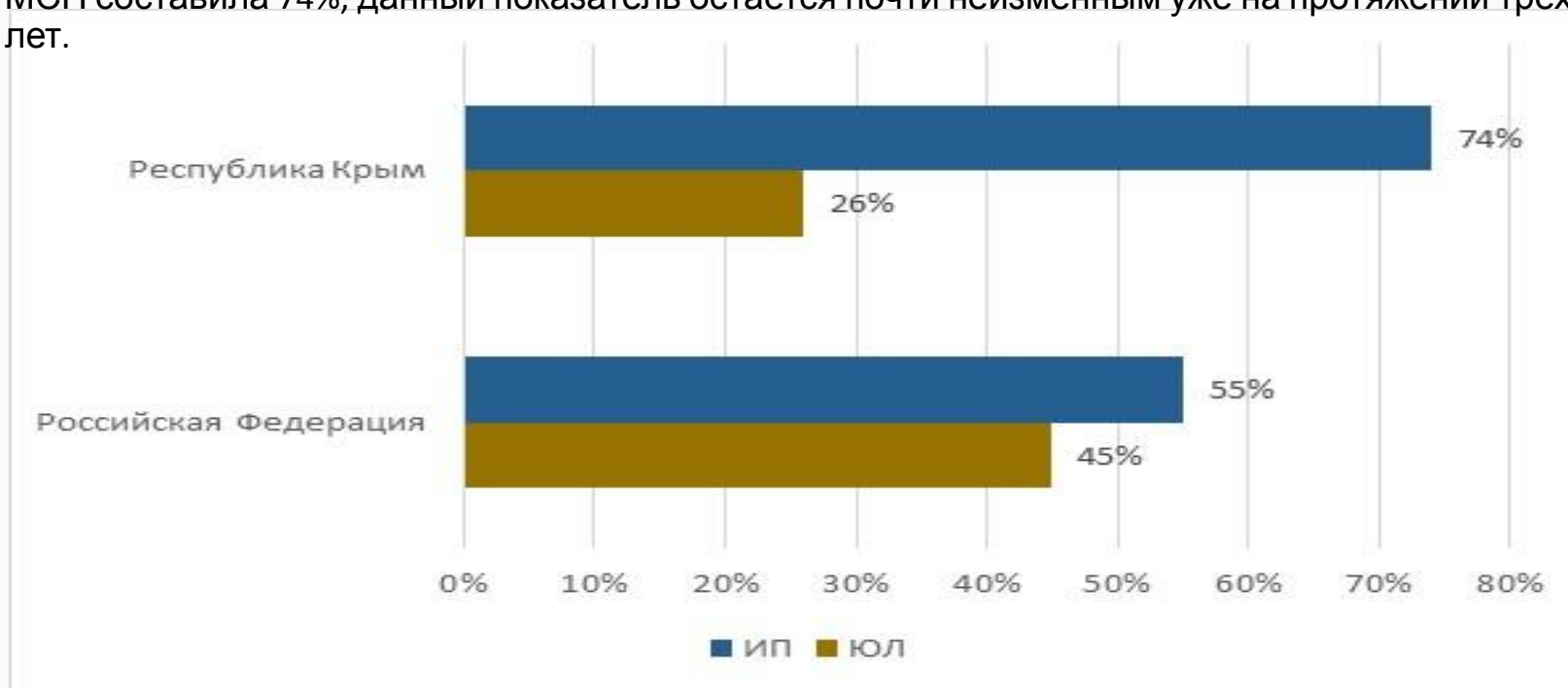


Структура субъектов малого и среднего предпринимательства (01.01.2019 г.)

Работать в правовой форме Индивидуальный предприниматель (ИП) намного проще.

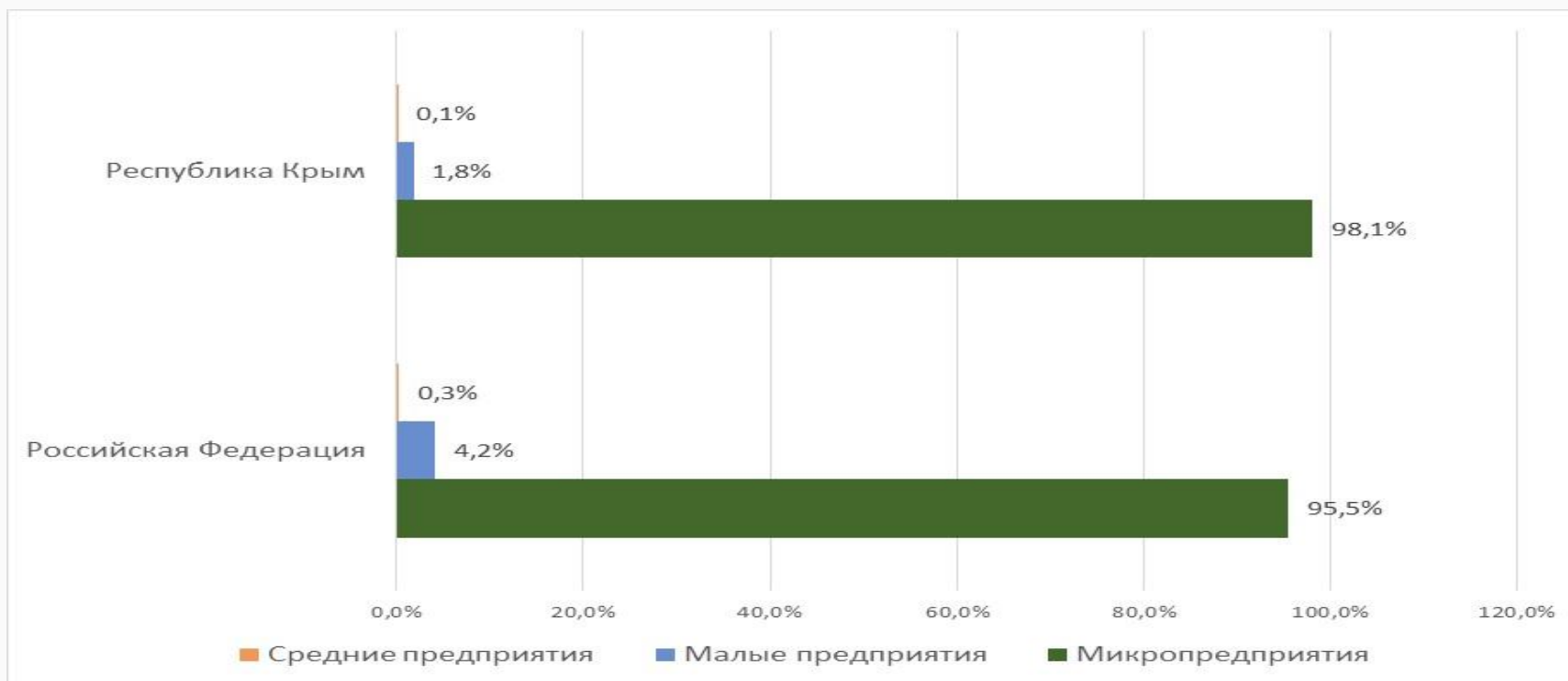
В структуре субъектов МСП преобладают ИП и с каждым годом данная динамика увеличивается, так в целом по России по состоянию на начало 2019 г в структуре субъектов МСП доля ИП составила уже 55%, два года ранее данный показатель был на уровне 52%.

По Республике Крым данные показатели намного выше, так доля ИП в структуре субъектов МСП составила 74%, данный показатель остается почти неизменным уже на протяжении трех лет.



Структура субъектов малого и среднего предпринимательства

По объемам выручки как в целом по Российской Федерации (95,5% от всех субъектов МСП), так и по Республике Крым (98,1 % т всех субъектов МСП) преобладают Микропредприятия, выручка которых не превышает 120 млн. рублей в год.



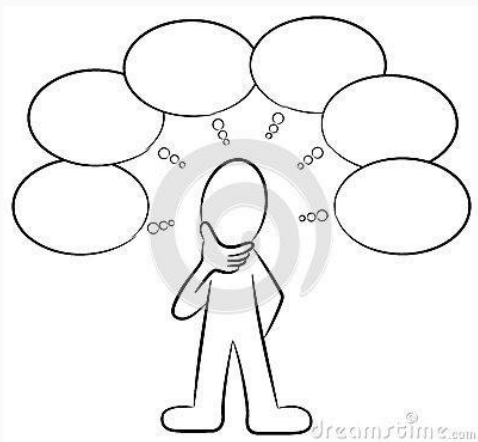
Льготы для малого бизнеса

- Льготы для малого бизнеса – это преимущества, которые государство предоставляет определенным категориям предпринимателей, чем ставит их в более выгодное положение по сравнению с остальными субъектами бизнеса. Льготный режим деятельности индивидуальных предпринимателей, микропредприятий и предприятий малого бизнеса снижает поступление в бюджет налогов и взносов, но зато решает другие вопросы государственной значимости:
 - Обеспечение самозанятости и дальнейшего пенсионного обеспечения предпринимателей без работников (фрилансеров, ремесленников, лиц, оказывающих услуги разного рода);
 - Создание новых рабочих мест и снятие с государства бремени по содержанию безработных;
 - Снижение социальной напряженности в обществе за счет роста благосостояния населения;
 - Развитие новых видов деятельности и организация небольших инновационных производств, которые хоть и не гарантируют большой прибыли, но зато не требуют крупных финансовых вложений.

Легализация бизнеса

- Сейчас в России насчитывается более 20 миллионов человек трудоспособного возраста, которые нигде официально не работают и не стоят на налоговом учете, как предприниматели. Государство заинтересовано максимально вывести эту категорию из тени, чтобы хотя бы вопросы самообеспечения эти граждане взяли на себя. Для этого необходимо сделать так, чтобы вести легальный малый бизнес было просто, удобно и выгодно, а значит:
 - Максимально уменьшить налоговую нагрузку для этой категории налогоплательщиков;
 - Снизить административные барьеры при государственной регистрации субъектов малого предпринимательства;
 - Упростить отчетность малого бизнеса перед государственными органами;
 - Смягчить административный и налоговый контроль и уменьшить размер штрафных санкций за нарушение законодательства;
 - Предоставить особые условия субъектам малого бизнеса для получения заказов на производство товаров и реализацию услуг, в частности, в рамках госзакупок.

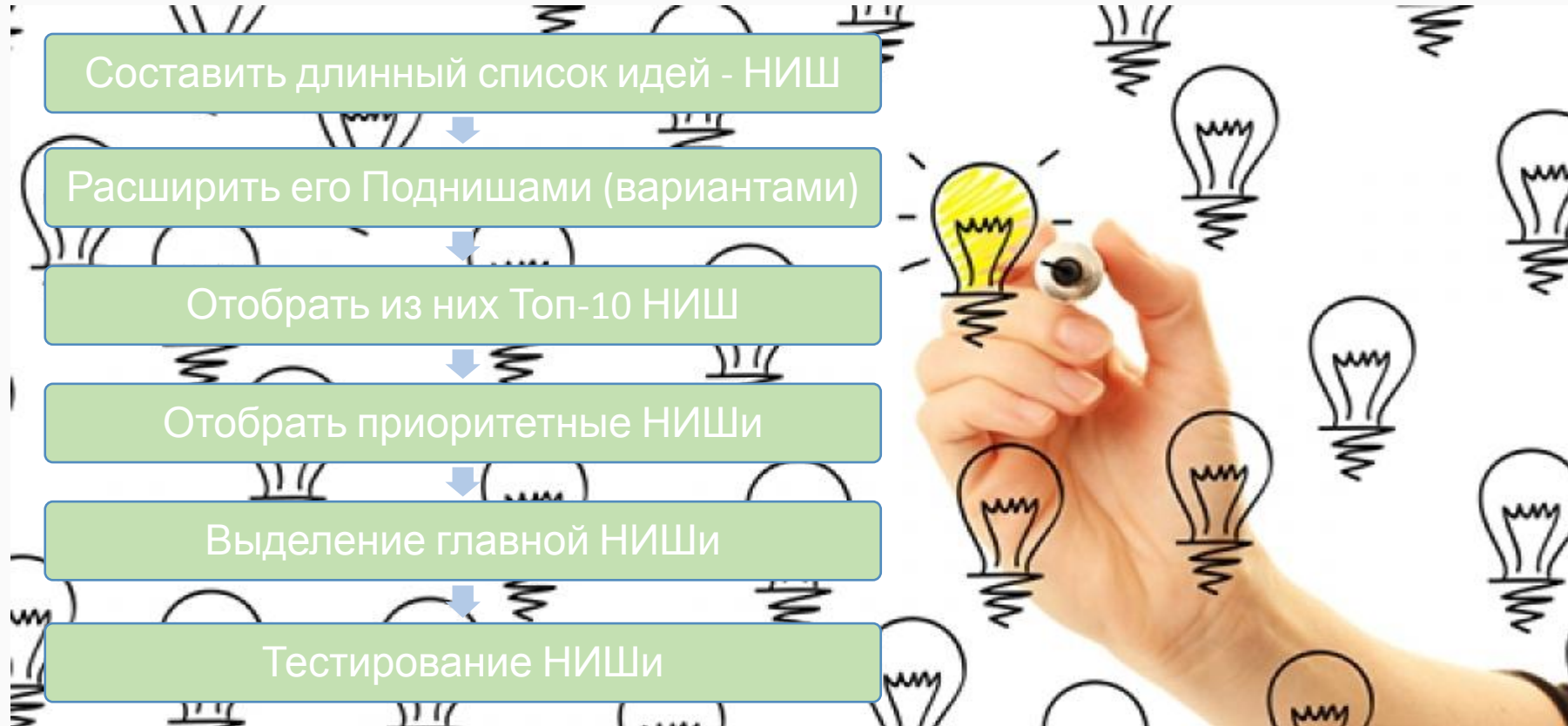
Практическое занятие: «Поиск предпринимательской идеи»



ЧТО? КОМУ? ГДЕ? КАК?

Что необходимо сделать, чтобы осуществить успешный старт своего дела?

Первое, о чем вы задумываетесь, решив начать свое дело, — а чем мне, собственно, заниматься? Что продавать? После этого вы начинаете выбирать. А как это можно сделать?



Рыночная ниша. Понятие

Рыночная ниша — часть рынка товаров и услуг, которая свободна от конкуренции и гарантирует компании финансовый успех.

Найти собственную рыночную нишу легко, если делать то, что лучше всего получается. Или же можно предложить новый способ продвижения уже существующей на рынке продукции.



Шаг 1. Длинный список ниш, идей для бизнеса



ВСЕГДА МИР – ЭТО СПЛОШНЫЕ НИШИ

Шаг 2 – Расширяем список идей – поиск Подниш

Вариант 1

- Продажа
- Ремонт
- Новое
- Розница
- VIP

Вариант 2

- Аренда
- Обслуживание
- Б/У
- Опт
- ЭКОНОМ

Шаг 3 – Отбор. ТОП 10 НИШ

Цель сократить список, для этого необходимо по каждой идеи ответить на два вопроса:

- Смогу ли я заработать, получить аванс от реализации этой идеи за 1-2 недели?
- Уверен ли я в том, что я сумею реализовать данную идею под ключ: имеется в наличии опыт, компетенция, знания, товар, поставщики?



Шаг 4 – Отбор приоритетных НИШ

Цель сократить список до 5 идей.

8 критериев успешной идеи:

- Уже существует потребность
- Получение большого чека (продать 1 большое выгоднее, чем кучу маленьких)
- Широкая география
- Короткий цикл сделки
- Отсутствие сильного влияния сезонности
- Постоянные клиенты (абонентская плата)
- Возможность показать образцы (До и После)
- Маржинальность (возможность сделать нормальную накрутку)

Шаг 5 – Выбор собственной Ниши

- Люди платят деньги за свою боль – за решение своих проблем / боли!
- Следовательно, необходимо найти ту нишу, где Вы можете помочь решить проблемы людей, закрыть их боль с минимальными для себя вложениями!
- В том бизнесе, к которому у вас лежит душа, вы сумеете за рекордно короткие сроки получить максимально высокое разрешение. Тот бизнес, который вас зажигает, спасет вас от того, что вы просто сдадитесь при первой же неудаче.