





# Технология ведения бизнеса




**Закон разрешает несовершеннолетним в возрасте 16-18 лет заниматься предпринимательской деятельностью. При условии, что родители дадут свое согласие на это и вы будете признаны полностью дееспособными.**

- 
- **Предпринимательство** – наиболее эффективный способ пополнения семейного бюджета.

- **Предпринимательство или бизнес (из курса обществознания)** – инициативная деятельность, связанная с получением прибыли.

# Каким бизнесом заняться?

- Занятию предпринимательством всегда предшествует разработка идеи бизнеса, или, другими словами, *выбор инициативной деятельности.*



# Факторы выбора инициативной деятельности:

- Наличие денежных средств;
- Знания и умения членов семьи;
- Наличие транспорта, свободного времени;
- Место проживания семьи.

# Семьи, проживающие в городе могут:

- Организовать предприятие городского типа (мелкооптовая и розничная торговля);
- Оказание бытовых, транспортных, юридических, образовательных, медицинских услуг.

# Семьи, проживающие в сельской местности


могут создать крестьянское (фермерское)  
ХОЗЯЙСТВО

# Семья, желающая организовать частный бизнес должна:

- Изучить потребности местного населения в товарах и услугах (спрос).

Неоценимую помощь при изучении спроса оказывает **анализ собственного опыта.**






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.




# Организационно - правовые формы предприятия

- **Индивидуальное предприятие (ИП)**

– самая простая и наиболее 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 предприятия в условиях действующей системы российского законодательства 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.

- 
- **Закрытое акционерное общество (ЗАО)** – акции распределяются только среди его учредителей, в роли которых могут выступать члены одной семьи.

Каждая из разновидностей организационно – правовых форм имеют свои преимущества и недостатки.

# Разновидность организационно - правовых форм

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 ИП, 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



# Регистрация предприятия

Создание бизнеса начинается с регистрации предприятия или покупки фирмы. Регистрация означает внесение информации о предприятии в Единый государственный реестр юридических лиц с присвоением индивидуального идентификационного номера.



# Для регистрации индивидуального предприятия необходимо:

- Узнать, какой налоговый орган осуществляет регистрацию предприятий в вашем регионе (населенном пункте);
- Собрать документы и подать их в регистрирующий орган;
- Получить свидетельство о государственной регистрации в качестве ИП, свидетельство о постановке на налоговый учет, выписку из Единого государственного реестра ИП;
- Изготовить печать, получить информационное письмо Федеральной службы государственной статистики (Росстата) – коды Росстата, открыть расчетный счет в кредитной организации (банке), получить уведомление из пенсионного фонда.



# Список документов, необходимых для регистрации:

- Заявление установленной формы;
- Заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения (при необходимости);
- Квитанция об уплате государственной пошлины.

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

# Как планировать свой бизнес?

Любая предпринимательская фирма, в том числе и частное семейное предприятие, приступая к реализации своего проекта, должна иметь **бизнес - план**.

**Бизнес - план** – документ, содержащий обоснование всех аспектов деятельности будущего предприятия: от исследования потребностей рынка, проектирования продукции или услуг до их реализации.



# Структура бизнес - плана

## 1. Резюме

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 :

- Дать описание всех товаров и услуг, предлагаемых компанией.
- Указать примерную цену товара или услуги.
- Указать 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 четко представить, кто будет покупать его товар.

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

## 4. Конкуренция.

Этот раздел посвящен характеристике конкурентов.

- Крупнейшие компании – конкуренты.
- Что является предметом наиболее жесткой 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 освящается только теми предпринимателями, которые собираются заниматься производством товаров.

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

## 6. Финансовый план.

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

- Выбор цены товара и объема продаж за определенный период.
- Расчет возможной выручки от продажи товаров.
- Сравнение выручки с издержками производства и расчет 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 и др.).
- Организация послепродажного (гарантийного) обслуживания клиентов.
- Реклама (например, вид рекламного щита с использованием логотипа), способы её размещения.
- Формирование общественного мнения о компании и ее товарах (PR).