
Петухов Виктор Дмитриевич

Ориентиры для начинающих предпринимателей

Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса

Общественное развитие связано с предпринимательством. Экономические системы, в которых предпринимательство сдерживалось регулирующими механизмами, демонстрировали отставание в социально-экономической сфере. Подтверждением этих слов может служить история стран социалистического блока в XX веке.

Тома написаны о том как заниматься бизнесом, что нужно делать сначала и чего следует избегать в дальнейшем. Преобладает переводная литература зарубежных авторов. Российские исследователи также вносят свой вклад в данную тематику с разной глубиной изложения деталей. Тем не менее, структура российской экономике строится не на малых

средних предприятиях, а на предприятиях-гигантах, большей частью приватизированных в 90-е годы [1].

Будучи уверенным в важности развития частного бизнеса (создаваемого именно с нуля, а не с помощью приватизации государственного предприятия) для развития России, автором данной статьи рассматриваются актуальные аспекты предпринимательства с нуля в с учетом текущего российского законодательства. Подобные аспекты для легкости восприятия в статье называются ориентиры. Придание значения данным ориентирам, на наш взгляд, поможет сфокусироваться начинающему предпринимателю на своей деятельности, повысить свою эффективность за счёт прямолинейного движения к цели, без траты ресурсов на излишнюю рефлекссию [2].

Решившему начинать свое дело необходимо ответить себе на вопрос – зачем? Необходимо понимать, готовы ли вы поменять свой образ жизни? Сколько времени вы готовы уделять своему делу и чего вы хотите достичь через год, два, три и т.д.

Базисом любого предприятия является ответ на вопросы: что? Как? Для кого? Отсутствие четкого ответа на них лишает перспективы затею организации бизнеса. Необходимо четко представлять своего клиента.

В общем случае, основные начальные этапы создания дела с нуля следующие:

- Поиск бизнес идеи
- Представление потребностей покупателей, заказчиков клиентов
- Подготовка программы реализации (важно иметь детализированное представление о своих шагах)
- Поиск стартового капитала (в широком смысле, т.к. для некоторых видов деятельности наличие компьютера достаточным условием).

При разработке бизнес-идеи каждый руководствуется своими знаниями, талантом, опытом. Опыт очень важен, т.к. он поможет оценить перспективность предприятия и выполнить более релевантный анализ рынка (уровень спроса на товар или услугу, рентабельность и другое).

Другой важный аспект - анализ своих ресурсов, необходимо понимать, сколько вы сможете продержаться без прибыли. Нужно четкое понимание необходимого и достаточного объема материального обеспечения.

При переоценке своих возможностей распространены следующие ошибки:

- аренда дорого и не очень нужного офиса;
- ранний найм персонала;
- покупка оборудования «впрок».

Важно уделять внимание содержанию, а не форме бизнеса. Первостепенно понимание перспективности дела и путей привлечения клиентов, расширения спроса. Таким образом, необходимо понимание основных этапов развития бизнеса.

Начинающим предпринимателям следует понимать, что бизнес это не поездка на велосипеде, когда можно остановиться в любой момент. Бизнес, это скорее поездка в качестве машиниста паровоза. Необходимо постоянно подбрасывать уголь, контролировать время маршрута, чтобы в назначенный час прибыть в нужный пункт.

Интересным подходом является опыт 100 продаж. Согласно нему, необходимо попробовать свой бизнес на первых 100 продажах. Как правило, это не требует офиса, юридической регистрации и прочего, но помогает понять жизнеспособность идеи.

Если опыт тестовых продаж прошел успешно, либо если Вы имеете основания полагать, что ваше предприятие будет успешным, следует задуматься о выборе организационно-правовой формы.

Для малого бизнеса целесообразно рассматривать такие формы, как общество с ограниченной ответственностью (ООО) и индивидуальный предприниматель (ИП). ИП сравнительно легче зарегистрировать, но ООО более выгодно, т.к. по обязательствам ИП отвечает собственным имуществом, а ООО отвечает в размере уставного капитала. Более того, при отсутствии деятельности, ООО в конце года сдает нулевую отчетность, а ИП в конце года обязан заплатить в фонды **20 727 рублей 53 коп.** В ПФР необходимо будет перечислять 26%, в ФОМС (Фонд обязательного медицинского страхования) — 5,1%. Получается, что общий процент отчислений составит 31,1%. Рассчитаем сумму взносов за год: 5 554 рублей x 31,1% x 12 месяцев = **20 727 рублей 53 коп [3]**.

Минимальный размер уставного капитала ООО – 10 000 рублей, эту сумму можно вносить на р/с предприятия частично, оставшуюся часть уставного капитала участник общества может погасить своим имуществом, например оргтехникой или мебелью.

Далее начинающий предприниматель столкнется с проблемой отчетности. Для ее есть 3 подхода:

- самостоятельно сдавать отчетность (всё просто, на сайте налоговой службы Nalog.ru есть вся информации. Недостаток: трата драгоценного времени);
- пригласить приходящего бухгалтера (недостатки: возможное отсутствие должного внимания и гарантий);
- воспользоваться услугами бухгалтерской компании (у них есть офис, они всегда на связи, могут помочь и проконсультировать по разным вопросам, их ответственность прописана в договоре).

Начинающим предпринимателям следует помнить о важности самого ценного невосполнимого ресурса – времени. Всё можно вернуть и преумножить, кроме времени. Вторая, на наш взгляд, важная рекомендация относится к полезности бесплатных советов (к чему относятся и бесплатные семинары и бизнес-тренинги). Необходимо помнить чего стоят бесплатные рекомендации - ровно столько, сколько за них заплачено.

Литература:

1. Рагулина Ю.В., Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятия и работа с персоналом. Машиностроитель. 2005. № 1. С. 11-14.
 2. Степанов А.А., Савина М.В. Особенности человеческих ресурсов в креативной экономике. ЛПЭИ им. Кейнса, М. 2013 г.
 3. Сайт федеральной налоговой службы России: <http://www.nalog.ru/>
-