

Дисциплина: ОП 010 Основы предпринимательства

Лекции

Содержание

1	Сущность предпринимательства	2
2	Условия развития предпринимательства	3
3	Факторы, оказывающие влияние на осуществление предпринимательской деятельности	4
4	Принципы предпринимательства	6
5	Функции предпринимательства	7
6	Виды предпринимательства и их характеристика	7
7	Классификация предпринимательства	11
8	Целеполагание в бизнесе	13
9	Миссия бизнеса. Постановка целей.	15
10	Правовой статус предпринимателя. Организационно – правовые формы ведения бизнеса.	18
11	Особенности правового статуса предпринимателя без образования юридического лица	20
12	Совместная предпринимательская деятельность	21
13	Система гарантий предпринимательского права	26
Практическое предпринимательство		28
14	Состояние и перспективы развития предпринимательства в Плесецком районе	28
14.1	Поддержка предпринимательства и малого бизнеса в Архангельской области	30
15	Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Министерством экономического развития Архангельской области	33
15.1	Ожидаемые результаты от реализации программы поддержки предпринимательства и малого бизнеса	34
16	Порядок участия в конкурсе по предоставлению субсидий начинающими предпринимателями на создание собственного бизнеса	35
17	Методические рекомендации по составлению бизнес - плана	41
18	Аренда малого предприятия	57
19	Этапы создания малого предприятия	58
19.1	Постановка малого предприятия на учет в налоговых органах	60
20	Открытие малым предприятием счетов в банке	62
21	Кредитование малого бизнеса	64
22	Контрольно – надзорные органы, их права и обязанности	66
22.1	Органы государственного контроля в торговле	71
23	Ответственность субъектов предпринимательской деятельности	74
24	Нормативная база и механизм создания предприятий малого бизнеса	77
25	Этапы открытия торгового предприятия	81
26	Регистрация ИП и получение разрешения на ведения бизнеса	89
27	Этапы открытия ИП на конкретном примере	92
28	Оформление земли под строительство	94
29	Правила подбора кадров	96
30	Трудовой договор	98
31	Порядок уведомления о начале предпринимательской деятельности на портале ГОСУСЛУГ	101
32	Список использованных источников	106
33	Приложение	107

1. Сущность предпринимательства.

Предпринимательство является одной из форм экономической деятельности. Предпринимательство - это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединение, осуществляемая на свой страх и риск и под свою ответственность, направленная на получение прибыли.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом (хозяйственно-производственной, торгово-закупочной, инновационной, консультационной, посреднической).

Поведение людей, как известно, обостряется, когда они рискуют чем-то (имуществом, падение популярности, деньгами, положением, и т.д.) Предприниматели не всегда знают, продадут ли они все свои товары и услуги и насколько выгодно. Они идут на риск: ведь такие же товары и услуги поступают на рынок и от других производителей. Это создает условия для возникновения такой деятельности, которая выражается в вечном поиске улучшения своего положения в сравнении с существующими, всегда заставляет предпринимать что-то для того чтобы процветать и развиваться.

Рассмотренные характеристики дают возможность выделить важнейшие отличительные черты предпринимательства.

Во-первых - это самостоятельность и экономическая свобода деятельности. Любой предприниматель не зависим в принятии решения по поводу организации собственного дела в любой экономической сфере.

Во-вторых - это, деятельность предпринимателя связана с риском и неопределенностью успеха начатого дела. Поэтому такая деятельность предъявляет жесткие требования к личным качествам человека, занятого предпринимательством. Здесь важны и грамотность, и знания, и умение, и характер.

В-третьих, важнейшей отличительной чертой предпринимательской деятельности является опора на инновации. Это творческая поисковая деятельность инициативных людей, которые реформируют и революционизируют производство и другие сферы деятельности.

Инновационный характер предпринимательства может и должен проявляться во всех сферах деятельности, ибо в противном случае эту деятельность по всем критериям трудно причислить к истинно предпринимательской.

Таким образом, научное понимание предпринимательской деятельности не сводится лишь к одной единственной функции- извлечения прибыли. Это многочисленное понятие и многофункциональное явление.

Очевидно, что важнейшие черты предпринимательства, отмеченные выше, должны быть отражены в его определении. В этой связи рассмотрели определение предпринимательства, данное в Гражданском кодексе Российской Федерации, который устанавливает гражданские права и свободы, регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность.

В ст. 2 части первой ГК РФ определено, что «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на

систематическое получение прибыли от пользования имуществом, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке». Гражданский кодекс РФ ст.2, ч 1.

В определении предпринимательства, данном в Гражданском Кодексе РФ, Присутствуют две отличительные черты этой деятельности: самостоятельность и рискованность, и чего не сказано о третьей отличительной черте, что эта деятельность основана на инновациях. Иными словами, определение, данное в Гражданском кодексе РФ, не в полной мере характеризует сущность предпринимательской деятельности. В этой связи предполагаются следующие определение.

Предпринимательство - это самостоятельная, творческая деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций для создания новых и совершенствования имеющихся продуктов (услуг), производств, организаций, осуществляемая на свой риск в целях получения прибыли. Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая хозяйственно-производственную, торгово-закупочную, инновационную, консультационную, коммерческое посредничество, а так же операции с ценными бумагами.

2.Условия развития предпринимательства

1. Экономические, социальные и правовые условия предпринимательства.

Как отмечалось ранее, для формирования и эффективного функционирования предпринимательства необходимы определенные условия.

Экономические условия предпринимательства – это:

- предложение товаров и услуг и спрос на них;
- избыток или недостаточность рабочих мест в обществе, влияющие на уровень заработной платы и уровень благосостояния населения в целом;
- уровень и доступность денежных ресурсов для инвестирования капиталов, к которым готовы обратиться потенциальные предприниматели, и которые готовы предоставить кредитные учреждения.

Благоприятность экономических условий предпринимательства зависит от множества разнообразных организаций, составляющих инфраструктуру рынка:

- банки, оказывающие различного рода финансовые услуги;
- поставщики, поставляющие сырье, материалы, топливо, энергию, оборудование и инструменты;
- оптовые и розничные продавцы, предоставляющие услуги по доведению товаров до потребителя;
 - специализированные фирмы и учреждения, оказывающие профессиональные, юридические, бухгалтерские, посреднические услуги;
 - агентства по трудоустройству, помогающие в подборе рабочей силы;
 - учебные заведения, подготавливающие рабочие кадры;
 - прочие агентства – рекламные, транспортные, страховые и т.п.;
- средства связи и передачи информации.

Социальные условия предпринимательства:

- прежде всего, это стремление покупателей приобретать товары и услуги, отвечающие определенным вкусам, моде, сложившимся традициям;
- нравственные, религиозные нормы, социокультурная среда. Эти нормы оказывают прямое воздействие на образ и стиль жизни потребителей и посредством этого – определенный спрос на товары и услуги;
- уровень социальной защиты населения, который влияет на отношение работников к величине заработной платы, условиям труда, предлагаемым предпринимателями.

Правовые условия:

- наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих благоприятные/неблагоприятные условия ее развития;
- налоговое законодательство, определяющее условия налогообложения предпринимателей;
- система региональных центров поддержки предпринимательства и т.д.

3. Факторы, наиболее сильно оказывающие влияние на осуществление предпринимательской деятельности в отечественной экономике.

- осуществляемая политика государства – отметили 72% опрошенных;
- политические факторы – 62%;
- институциональная структура экономики – 62%;
- общая экономическая ситуация в стране – 54%;
- финансовая поддержка государства – 25%;
- доступ на рынки/ административные барьеры – 22%;
- уровень образования/ предпринимательские кадры – 20%;
- социально-культурные нормы – 18%.

По результатам проведенного исследования были сделаны выводы о том, что первые пять наиболее значимых для развития предпринимательства факторов сформировали в настоящее время негативные условия для инициации предпринимательской деятельности в России.

Было отмечено, что только пятая часть трудоспособного населения России оценило благоприятность условий для ведения бизнеса, при этом большинство такого рода ответов были характерны лишь для нескольких регионов (Москва, Санкт-Петербург, Татарстан). Для сравнения такие оценки условий ведения бизнеса были характерны для кризисных годов – 2009-2010.

С 2012 года в России осуществляет свою деятельность уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей, одной из функций которого является оценка предпринимательской среды, в том числе факторов, определяющих предпринимательскую деятельность в России, и формирование рекомендаций для включения мероприятий по поддержке предпринимательства в федеральные и региональные государственные программы.

В частности, в докладе данного уполномоченного в 2015 году были указаны факторы, которые негативно повлияли на развитие предпринимательской деятельности у нас в стране. Значимость факторов отмечалась по шкале от 0 до 1 и включала два мнения: «очень сильно сдерживает развитие

предпринимательской деятельности» и «скорее оказывает сдерживающее влияние». Среди наиболее значимых факторов были отмечены такие как:

- изменение курсов валют – значимость 0,8;
- сложность экономической ситуации – 0,78;
- потребность внутреннего рынка – 0,65;
- система налогообложения/ высокие налоги – 0,63;
- доступность и стоимость коммерческих кредитов – 0,5;
- стоимость энергетических ресурсов – 0,56;
- административные барьеры – 0,55;
- нормативно-правовое обеспечение предпринимательства – 0,52;
- недостаток персонала необходимой квалификации – 0,48;
- слабая транспортная инфраструктура – 0,42.

Как видно из перечня, ключевые факторы, негативно влияющие на ведение бизнеса (неопределенность экономической ситуации, высокий уровень налогообложения, качество законодательного регулирования экономики, сложность бюрократических процедур), определены деятельностью государственных органов власти различного уровня. Тем самым определяется сильная зависимость развития предпринимательства от государственных решений.

Безусловно, существует ряд факторов, которые определяются общеэкономической обстановкой в отечественной экономике. К ним относятся курс рубля, сильные изменения которого в последние два года значительно сказались не просто на финансово-экономическом положении, а привели к прекращению деятельности некоторых организаций.

На примере двух вышеуказанных исследований можно уже увидеть, что респонденты указывают на политику государства как наиболее существенный фактор, определяющий развитие предпринимательской деятельности.

Российская Федерация входит в группу стран с так называемой экономикой на принципах эффективности. В соответствии с данным тезисом были рассмотрены и факторы развития предпринимательства, характерные именно для такого рода стран. Данные факторы представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Факторы предпринимательства в странах мира и оценка их важности.

Факторы	Оценка (7-балльная шкала)
культурные и социальные нормы	6,3
коммерческая и правовая инфраструктура	5,0
программы высшего образования и повышения квалификации предпринимателей	4,8
финансы предпринимательства	4,5
материальная инфраструктура	4,5
государственная политика в отношении налогов и бюрократии	4,1
начальное предпринимательское образование	3,9

Факторы	Оценка (7-балльная шкала)
обмен НИОКР	3,9
развитие внутреннего рынка	3,9
государственные программы поддержки и развития предпринимательства	3,6
актуальность мер поддержки со стороны государства	3,6
внутреннее регулирование рынка и барьеры для входа на рынок	2,8

Как видно из данной таблицы, большинство факторов, определяемых предпринимателями за рубежом, совпадают с факторами, определяемыми отечественными предпринимателями.

4. Принципы предпринимательства:

- 1) предприниматель всегда выступает как независимый, самостоятельно хозяйствующий субъект;
- 2) предприниматель несет материальную ответственность за свое дело (или в пределах всего имущества, или в пределах пая, или в объеме пакета акций);
- 3) предпринимательской деятельности присущ риск - вероятность возникновения убытков, недополучения предпринимателем дохода или даже его разорения;
- 4) предпринимательская деятельность всегда имеет своей целью получение прибыли.

Предпринимательство может быть коммерческим и некоммерческим. Под коммерческим предпринимательством понимают деятельность, преследующая извлечение прибыли в качестве своей основной цели. Коммерческое предпринимательство может осуществляться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий (унитарным считается коммерческое предприятие, не наделённое правом собственности на закреплённое за ним имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям). Коммерческое предпринимательство может осуществляться в непромышленной сфере (напр., профессиональный спорт, концертная деятельность), в торговой сфере, в сфере услуг (туристический бизнес, юридические, консультационные услуги), в производственной сфере (промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и т.д.).

Предпринимательство некоммерческое - деятельность, целью которой не является получение прибыли и, соответственно, не предусматривающая распределение полученной прибыли между участниками. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует этим целям. Некоммерческое предпринимательство может осуществляться в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов.

5. Функции предпринимательства

Суть предпринимательства как **методу ведения хозяйства** раскрывают его основные функции: ресурсная, организационная и творческая.

Ресурсная функция предпринимательство предусматривает, что оно нацелено на наиболее эффективное использование материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов с учетом достижений науки, техники, управления и организации производства.

Организационная функция сводится к деятельности по организации производства, сбыта, маркетинга, менеджмента и рекламы.

Творческая функция заключается в содействии генерированию и реализации новых идей, осуществлению технико-экономических, научных разработок, проектов, которые связаны с хозяйственным риском.

Инновационная – поиск и нахождение бизнес-идей и предпринимательства (рыночных ниш).

Общэкономическая как производство товаров и услуг и доведение их до потребителя.

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства характерны такие основные **признаки**: самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, хозяйственный риск; экономическая ответственность.

Предпринимательство как особенный тип экономического мышления характеризуется оригинальными взглядами и подходами до принятия решений, которые реализуются в практической деятельности. Центральную роль здесь играет лицо предпринимателя. Предпринимательство рассматривается не как род занятий, а как особенность ума и человеческой природы.

Таким образом, **предприниматель** - субъект, который совмещает в себе новаторские, коммерческие и организаторские способности для поиска и развития новых видов, методов производства, новых благ и их новых качеств, новых областей применения капитала. А отсюда и предпринимательство - это тип хозяйственного поведения предпринимателей из организации, разработки, производства и реализации благ с целью получения прибыли и социального эффекта.

Сущность предпринимательства сосредоточивается в проявлении инициативной, новаторской, самостоятельной деятельности. А цель возводится, с одной стороны, к получению прибыли или личного дохода, в результате не каких-то конъюнктурных дел, а предсказания точного расчета, а из другого - к наиболее эффективному использованию факторов, стремления реализовать творческие потенции человека.

6. Виды предпринимательства:

1. **Производственное предпринимательство** - осуществляет производство товаров, услуг, информации, духовных ценностей.

2. **Коммерческое предпринимательство** - это перепродажа товаров и услуг, не связанная с производством продукции. Прибыль получают путем продажи товара по более высокой цене, чем его покупка.
3. **Финансовое предпринимательство** - это разновидность коммерческого предпринимательства. Объектом купли/продажи являются деньги, валюта, ценные бумаги.
4. **Посредническое предпринимательство** - проявляется в деятельности, соединяющее заинтересованные во взаимной сделке стороны.
5. **Страховое предпринимательство** - это особая форма финансового предпринимательства, заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении застрахованного случая.

Под **коммерческим предпринимательством** понимают предпринимательскую деятельность, основанную на торговой и торгово-посреднической деятельности, участие в продаже или содействии продаже товаров и услуг. В настоящее время термин «коммерческая деятельность» толкуется расширительно и означает не только непосредственную торговлю, но и другие виды предпринимательской деятельности, связанные с осуществлением купли-продажи или посредничества в купле-продаже.

Выделяют следующие **фазы коммерческого предпринимательства**:

1. Предприниматель покупает или оговаривает посредничество в продаже товарной массы.
2. Предприниматель продаёт или оговаривает продажу товарной массы.

Коммерческое предпринимательство могут осуществлять физические лица, торговые и посреднические организации, товарные биржи.

Коммерческое предпринимательство может быть ориентировано на преимущественно оптовую коммерческую деятельность, преимущественно розничную коммерческую деятельность, и преимущественно посредническую деятельность.

Таким образом, данный вид деятельности характеризуется тем, что суть его содержания составляют товарно-денежные отношения и торгово-обменные операции. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции и др. Сильные и слабые стороны коммерческого предпринимательства представлены в таблице 1.

Таблица 1.- Сильные и слабые стороны коммерческого предпринимательства

Сильные стороны коммерческого предпринимательства	Слабые стороны коммерческого предпринимательства
Высокая рентабельность	Очень зависит от уровня развития производства
Быстрота создания, незначительная величина первоначального капитала	Относительно невысокий риск
Относительная простота самих операций	Современные эффективные формы коммерческого предпринимательства сильно зависят от качества персонала

Незначительная регламентация	государственная Высокая рентабельность
---------------------------------	---

Особым видом предпринимательской деятельности является **финансовое предпринимательство**. Оно выступает как особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валюта, ценности, ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем потребителю или предоставляемые ему в кредит. Сущность финансового предпринимательства состоит в том, что предприниматель приобретает финансы, которые потом реализуются покупателю за плату выше первоначальной, вследствие чего создается предпринимательская прибыль, которая базируется на разнице цен.

Сферой деятельности финансового предпринимательства являются обращение и обмен стоимостей. Финансовая деятельность связана с производственной и коммерческой, причем эти взаимосвязи постоянно углубляются. Однако финансовое предпринимательство может быть и в виде банковского дела, страхового и др. Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи.

Производственное предпринимательство является одним из ведущих видов предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные ценности. Функция производства в этом виде предпринимательства является основной, определяющей, а сопровождающие функции имеют дополняющее значение (хранение, транспортировка, сбыт и др.). К производственному предпринимательству относятся:

- инновационная и научно-техническая деятельность;
- непосредственное производство товаров и услуг, использование их в дальнейшем производстве.

Основная функция производственного предпринимательства - организация производства. К производственному бизнесу относят автомобильные, строительные, фармацевтические фирмы, предприятия занятые в производстве косметики, пошиве одежды и многие, многие другие. Производственное предпринимательство относится к числу самых распространенных, общественно необходимых и одновременно самых сложных видов бизнеса, именно он формирует основу современной рыночной экономики - массовое производство. В его рамках предприниматели преобразуют сырьевые материалы в готовую продукцию. При этом он использует в качестве факторов собственные или приобретаемые орудия и предметы труда, рабочую силу, организует производство продукции для последующей продажи потребителям или торговым организациям. Производственное предпринимательство не приносит столь быстро прибыль, как другие виды бизнеса, одновременно, более чем, какая-либо другие виды предпринимательства нуждается в значительной сумме денег для организации бизнеса. Поэтому этот вид предпринимательства нуждается в серьезной государственной поддержке для своего успешного развития. Она может выступать в форме программ поддержки тех или иных форм бизнеса, налоговых льготах, предоставлении гарантий и т.д. Кроме того, производственное предпринимательство помимо государственной поддержки, как правило,

испытывает очень серьезное государственное регулирование в форме лицензирования деятельности, стандартизации, ограничения или полного запрета заниматься отдельными видами производственной деятельности и т.д. На регулирование производственного бизнеса в наибольшей степени направлено трудовое и экологическое законодательство. Сильные и слабые стороны производственного предпринимательства представлены в таблице 3.

Таблица 3.- Сильные и слабые стороны производственного предпринимательства

Сильные стороны производственного предпринимательства	Слабые стороны производственного предпринимательства
Производственное предпринимательство имеет наибольшее общественное значение	Очень зависит от уровня развития рыночной экономики и инфраструктуры
Пользуется значительной государственной поддержкой	Подвергается значительному государственному регулированию
	Наиболее высоко-рискованный и сложный бизнес
	рентабельность

Предпринимательская деятельность по оказанию услуг в последние годы получает все большее развитие. Работой по предоставлению услуг можно управлять прямо из дома или конторы. Примерами такого бизнеса являются телефонные справочные службы, услуги няни, переводчика. Подобные предприятия требуют незначительных (или вообще никаких) капиталовложений. Некоторые услуги, например гостиницы или спортивный бизнес, требуют гораздо больше инвестиций. Подобно торговле услуги насчитывают сотни разных типов - от мастерских по ремонту обуви до агентств по прокату автомобилей, от брачных консультантов до стоматологов.

Услуги - это очень привлекательный бизнес для предпринимателей. В настоящее время именно в этой сфере идут активные инновационные процессы, которые сулят предпринимателям прибыли более высокие, чем в торговле. Особенно рентабельным и быстрорастущим является бизнес в сфере деловых услуг.

Бизнес в сфере услуг особенно сильно зависит от конъюнктурных факторов, политических факторов. Многие виду услуг в современной рыночной экономике выживают благодаря государственной поддержке и работе в кооперации с крупным производственным бизнесом. Сильные и слабые стороны предпринимательства по предоставлению услуг представлены в таблице 4.

Таблица 4.- Сильные и слабые стороны предпринимательства по предоставлению услуг

Сильные стороны предпринимательства в сфере услуг	Слабые стороны предпринимательства в сфере услуг
Гибкость и мобильность	Сильно зависит от конъюнктурных и политических факторов, особенно сфера современных деловых услуг
Способность быстро аккумулировать	Значительное государственное

ресурсы	регулирование
Относительная простота деловых операций	Зависимость от качества персонала
Высокий уровень рентабельности, особенно в сфере современных деловых услуг	

Таким образом, предпринимательскую деятельность по виду и назначению можно подразделить на: коммерческое предпринимательство, финансовое, производственное и предпринимательство в сфере оказания услуг. Несмотря на то, что все виды предпринимательства в настоящее время относительно самостоятельны, они все же взаимно пронизывают и дополняют друг друга, так что один из видов может содержаться в другом. Но наиболее общим и важным является производственный вид предпринимательства, а за ним уже следует коммерческий и замыкает цепь финансовый вид.

7.Классификация предпринимательства

Предпринимательская деятельность классифицируется по различным признакам: По *формам собственности* – частная (индивидуальная и коллективная), государственная (федеральная и субъектов РФ). По *форме собственности* предприятия могут быть подразделены на частные и общественные. Предприятия частного сектора экономики различаются в зависимости от того, одно или несколько лиц являются их владельцами; от ответственности за деятельность предприятия, способа включения единоличных капиталов в общий капитал предприятия. Общественный сектор экономики - это государственные (федеральные и субъектов Федерации) и муниципальные предприятия. Особняком стоит предпринимательская деятельность граждан (физических лиц) без образования юридического лица (имеются виду индивидуальные предприниматели, прошедшие государственную регистрацию). Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Многопрофильные предприятия относятся к малым по критериям того вида деятельности, который занимает наибольшую долю в объеме реализации продукции (работ, услуг).

Опыт показывает, что для наибольшей эффективности малого предприятия необходима специализация на определенном виде деятельности. Чрезмерно многопрофильные предприятия, как правило, характеризуются меньшей финансовой стабильностью и не выдерживают конкуренции. Поэтому государственную поддержку получают те малые предприятия, которые стремятся к повышению уровня специализации.

Предпринимательство частное и государственное. Предпринимательство как особая форма экономической активности может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают:

а) предпринимательство государственное;

б) предпринимательство частное.

Государственное предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного:

а) государственными органами управления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государственным имуществом (государственное предприятие),

б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие).

Государственное предпринимательство в России приобрело особый вид, как субъект рыночных отношений. Кроме экономической функции, государственное предпринимательство имеет и политическую функцию, которая проявляется в нескольких формах: «добровольное» участие в социальной политике государства; «регулирование» международных отношений и т.д.

Собственность такого рода предприятий есть форма обособления части государственного или муниципального имущества, части бюджетных средств, других источников. Важной характеристикой таких предприятий выступает то обстоятельство, что они отвечают по своим обязательствам только имуществом, находящимся в их собственности то есть государство не отвечает по их обязательствам, и они сами не отвечают по обязательствам государства.

Частное предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя (если такая деятельность осуществляется без найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности).

Конечно, каждый из этих видов — государственное и частное предпринимательство — имеет свои отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают. И в том и в другом случае осуществление такой деятельности предполагает инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли. Схожей является и типология обоих видов предпринимательства.

Законное, незаконное, лжепредпринимательство. Незаконным предпринимательством в соответствии со ст. 171 УК РФ является предпринимательская деятельность без регистрации или с нарушением условий регистрации, а также представление в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц, документов, содержащих заведомо ложные сведения, либо осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если то деяние причинило крупный ущерб организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере. В соответствии со ст. 173 УК РФ *лжепредпринимательством* является создание коммерческой организации без намерения осуществлять предпринимательскую или банковскую деятельность, имеющее целью получение кредитов, освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности, причинившее крупный ущерб гражданам, организациям или государству. (в ред. Федерального закона от 08.12.2003 N 162-ФЗ).

Уголовным кодексом РФ установлены меры уголовной ответственности за незаконное предпринимательство и незаконную банковскую деятельность, а также за лжепредпринимательство.

По **темпам роста, уровню прибыльности и доходности** предпринимательские организации можно подразделить на быстрорастущие, медленно нарастающие темпы развития, высокоприбыльные и низкорентабельные, осуществляющие низкорисковые и очень рискованные виды бизнеса, а следовательно, и соответствующие фирмы, хотя нельзя непосредственно поставить знак равенства между видом бизнеса и уровнем рисковости той или иной компании, поскольку на уровень конечных результатов ее деятельности влияет целая совокупность факторов.

По **формам ответственности** участников (учредителей) предпринимательских организаций за результаты их деятельности различают организации с полной ответственностью, а также с солидарной и субсидиарной ответственностью. По механизму создания, числу учредителей (участников), процессам функционирования и управления следует выделять простые и сложные предпринимательские организации.

В зависимости от **вида выпускаемой продукции (вида работ)** предприятия разделяются на промышленные - по выпуску машин, оборудования, инструментов, добыче сырья, производству материалов, выработке электроэнергии и других средств производства; сельскохозяйственные - по выращиванию зерна, овощей, скота, технических культур; предприятия строительного комплекса, транспорта и связи. С точки зрения потребностей человека важнейшими являются предприятия, производящие предметы потребления, т.е. предприятия сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности, машиностроения, химической, деревообрабатывающей промышленности, жилищного и коммунального строительства.

8. Целеполагание в бизнесе

Успех в мире бизнеса решающим образом зависит от трех следующих элементов.

1. Понимание состояния дел на данный момент.
2. Ясное представление того уровня, которого вы собираетесь достичь.
3. Планирование процесса перехода из одного состояния в другое.

Проанализировав и оценив идею, вы тем самым определили свое состояние (сильные и слабые стороны, возможности и опасности) на данный момент.

Закончив оценку, необходимо приступить к формулированию целей и задач. Этот процесс состоит из двух этапов.

Во-первых, вам необходимо установить, какой именно бизнес вы ведете. Это задача более трудная, чем может показаться на первый взгляд. А затем необходимо определить главные количественно определенные цели на перспективу, отражающие ваши стремления в бизнесе, и выделить те из них, которые реально достижимы.

Решив проблему с целями и задачами, необходимо определить пути достижения этих целей. Для этого необходимо выработать стратегию и тактику и сформулировать оперативные планы.

Формулировка цели бизнеса должна прежде всего содержать основные направления деятельности фирмы. Они очерчивают границы вашего бизнеса, определяемые его сильными и слабыми сторонами.

Формулировка основных направлений вашей деятельности должна быть, с одной стороны, достаточной узкой, чтобы да вать конкретное направление деятельности и фокусировать внимание на главном, а с другой — охватывающей достаточную область, чтобы оставить простор для роста.

В итоге, здесь должно содержаться нечто такое, что коренным образом отличало бы вас от ваших конкурентов. Вы также должны включить сюда определенные элементы, отражающие то, каким вы хотите видеть свой бизнес в будущем. Эти элементы могут включать в себя рост, прибыльность, какие-то другие показатели. Они должны передавать некий образ бизнеса, к которому и вы сами, и ваши работники могли бы стремиться.

Как правило, фирма наиболее уверенно чувствует себя при ответе на вопрос о ее занятиях, делах: что мы делаем — и как мы это делаем. Труднее рассуждать — кто мы, в каком мы бизнесе, ради чего мы это делаем.

Фирмы с первой ориентацией («делать») понимают вопрос «кто мы?» просто как описание чего-то очевидного, тогда как фирмы со второй ориентацией («быть») видят в этом вопросе шанс к творчеству и достижению преимуществ в конкуренции.

Например, фирма решает: «Мы посвящаем себя развитию лесного комплекса России» (а не просто «производим пиломатериалы»).

Целеполагание организации выполняет ряд требований: конкретность и исчислимость. Это помогает выражать требования не только качественными, но и количественными показателями. То есть упрощается анализ их осуществления, общественное восприятие, обсуждение, а, следовательно, уменьшается агрессия; действительность, для имеющихся условий, обладание необходимыми ресурсами предприятия, что проходит оценку в момент создания плановых расходов и распределения ресурсов. В противном случае, люди не будут распоряжаться своим временем для того, чтобы реализовать их и перестанут доверять руководству предприятия; лояльность, умение трансформироваться, вместе с изменениями в работе компании; признание коллективом в ходе личных целей. Так как достижение целей — результат коллективного труда, то они должны быть понятными, известными и близки для большей части предприятия; прозрачность — позволяет проводить анализ целеполагания и мотивацию персонала; умение сотрудников работать совместно вне зависимости от времени и пространства, поддержка между собой. Выполняемые на предприятии различные работы, предполагают многообразие целей.

Целевые функции разделяются по следующим критериям: временной отрезок, сущность, дублирование, структура предприятия, функциональность подсистем и т.п.

По временному отрезку целеполагание представлено такими типами: Стратегическими. Отрезок, который позволяет использовать стратегические цели, обусловлен внешней средой предприятия. Если она подвижная, нестабильная и не такая предсказуемая, то этот отрезок будет короче (примерно от 1-2 лет до 5-10 лет).

Тактическими. Данные и остальные цели выходят из стратегических. Длятся они от 1 года до трех-пяти лет. Увеличиваются количественные показатели.

Оперативными. Здесь цели представляют конкретные задачи, которые необходимо выполнить в течение рабочего дня, недели, месяца, квартала, полугодия, года. Они выражены, обычно, в четких количественных значениях.

По своей сущности, целеполагание и цели разделяются на: экономические (доход, дивиденды, затраты), социальные (социальное обеспечение сотрудников предприятия), организационные (предугадывающие перемены на предприятии, перемены в системе параметров в области предприятия), технические (улучшение технической и технологической оснащенности), научные, политические, экологические и т.п.

По дублированию цели бывают: повторяющиеся время от времени, разовые и постоянно решаемые. Данный показатель имеет большое значение для планирования и целеполагания. Для осуществления дублируемых целей можно израсходовать больше бюджета, что даст прибыль при повторе. Таким образом, идет постоянный поиск чего-то общего в разных целях, что позволит это повторить в будущем.

По структуре предприятия выделяются цели компании и её подразделений. Данные цели не могут быть противоречивыми и похожими на стратегические.

По функциональности подсистем выделяют цели, которые устанавливаются для маркетинговых, производственных, финансовых и других подсистем. Так как само целеполагание, виды, указанные выше – представляют наиболее часто применимые на практике цели, то существует и другая классификация - по значимости: наиболее значимые, значимые и другие.

9. Миссия бизнеса. Постановка целей и формулирование бизнес-идей.

Миссия – это деловое понятие, отражающее предназначение бизнеса, его основную цель. В отличие от видения миссия характеризует только «настоящее» организации: вид, масштабы деятельности, отличия от конкурентов, оставляя без внимания перспективы развития бизнеса. Миссия детализирует статус предприятия и обеспечивает ориентиры для выработки целей и стратегий на различных организационных уровнях. Основными компонентами миссии являются:

1. Продукты или услуги, которые производит предприятие, т. е. круг удовлетворяемых потребностей.
2. Категории целевых групп потребителей.
3. Применяемые управленческие технологии и функции, т. е. способ удовлетворения нужд потребителей.
4. Философия бизнеса.

Характеристика основных компонентов, определяющих содержание миссии организации, приведена ниже.

Компоненты миссии организации	
Компоненты	Содержание

Компоненты	Содержание
------------	------------

Продукты или услуги	Каковы продукты или услуги, производимые предприятием? Часто предприятия достигают рыночных преимуществ за счет интеграции получения преимуществ продукта с дополнительными возможностями конкурентоспособности, такими, как обладание большей долей рынка, развитой дистрибьюторской сетью или положительным имиджем
Категории целевых потребителей	Кто является целевыми потребителями предприятия? Деятельность предприятия может быть ориентирована на правительственные агентства, индустриальных потребителей, узкую прослойку населения с высокими доходами или население в целом
Технология	Ориентируется ли предприятие на использование новейших или традиционных технологий?
Конкурентные преимущества	В чем состоят отличительные особенности и стратегические преимущества предприятия по сравнению с конкурентами? Такие преимущества могут заключаться в уникальном продукте, технологии, репутации среди потребителей или территориальном расположении
Философия	Каковы важнейшие ценности, устремления и этические принципы предприятия? Философия предприятия может проявляться, например, в том, ставит ли она на первый план интересы своих служащих или клиентов и др.

Подходы к формированию миссии. Существует два подхода к пониманию миссии: · широкий; · узкий.

В широком понимании миссия – это философия и предназначение организации. При таком подходе миссия определяется в общих терминах без жесткой привязки к номенклатуре производимой продукции, группе потребителей и т. п. Содержание миссии раскрывается через ценности, верования, принципы, которые положены в основу деятельности организации, а также те действия, которые она намерена осуществлять.

Правильно сформулированная миссия наряду с общим смыслом обязательно несет в себе что-то, что делает ее уникальной в своем роде, характеризующей именно ту организацию, в которой она была выработана.

Значение миссии. Формулирование миссии способствует решению следующих проблем управления.

Во-первых, миссия заставляет менеджеров систематически заниматься всесторонним анализом сильных и слабых сторон организации и ее конкурентов, возможностей и угроз, что повышает обоснованность принимаемых стратегических решений.

Во-вторых, в случае больших по размеру или географически разбросанных компаний миссия способствует интеграции обособленных организационных единиц в единое целое, мотивации персонала и более эффективному взаимодействию руководителей и подчиненных на различных уровнях.

В-третьих, хорошая миссия способствует проецированию рационального и позитивного имиджа компании на деловых партнеров, акционеров, инвесторов, от которых в различных формах и степени зависит судьба предприятия.

Цель – это конечное состояние, желаемый результат, которого стремится добиться любая организация. Признак «общие» означает широкие по масштабу и времени цели, которые, как правило, не имеют четко выраженных количественных характеристик. Долгосрочные цели определяют стратегическое намерение предприятия занять определенное место в бизнесе. Определение общих долгосрочных целей требуется для каждого ключевого результата, который менеджеры считают важным для достижения успеха и создания соответствующих конкурентных преимуществ организации.

Можно выделить семь ключевых пространств, в рамках которых предприятие определяет долгосрочные цели:

1. **Положение на рынке.** Рыночными целями могут быть завоевания лидерства в определенном сегменте рынка, увеличение доли рынка предприятия до определенного размера.

2. **Инновации.** Целевые установки в этой области связаны с определением новых способов ведения бизнеса: освоением новых рынков, применением новых технологий или способов организации производства.

3. **Маркетинг.** Основными результатами деятельности в этой области могут быть выход на первое место по продаже определенного товара, создание определенного имиджа у товара, улучшение обслуживания клиентов.

4. **Производство.** Приоритетными целями в этом случае являются достижение наивысшей производительности труда, повышение качества продукта, снижение издержек производства по сравнению с основными конкурентами.

5. **Финансы.** Общей целью является сохранение и поддержание на необходимом уровне всех видов финансовых ресурсов, их рациональное использование.

6. **Управление персоналом.** Цели в отношении персонала могут быть связаны с сохранением рабочих мест, обеспечением приемлемого уровня оплаты труда, улучшением условий и мотивации труда.

7. **Менеджмент.** Ключевой целью в этой области является определение критических сфер управленческого воздействия.

Цели предприятия должны обладать рядом характеристик, которые иногда называют **критериями качества поставленных целей**. К числу основных характеристик целей можно отнести следующие:

- **Конкретность и измеримость.** Выражая цели в четких измеримых формах, руководство создает базу для принятия решений и оценки хода работ.

- **Горизонт планирования.** Выделяют долгосрочные (горизонт планирования более 5 лет), среднесрочные (плановый период от 1 года до 5 лет) и краткосрочные (обычно в пределах года) цели. Чем более узкий горизонт планирования, тем конкретнее должна быть выражена цель.

- **Достижимость.** Цели устанавливаются так, чтобы они не превышали возможности предприятия. Установление недостижимых целей блокирует стремление работников к успеху и снижает мотивацию труда.

- **Непротиворечивость.** Действия и решения, необходимые для достижения одной цели, не должны мешать достижению других.

· Недостаточное внимание к процессу установления целей или, наоборот, выдвигание недостижимых целей наносит ущерб предприятию. Так, широко провозглашенная многими российскими предприятиями в процессе перестройки цель – «сохранение трудового коллектива» – привела к снижению мотивации труда.

Задачи устанавливаются на основе выявления сильных и слабых сторон деятельности предприятия, его конкурентных преимуществ. Как правило, такие цели выражают реально достижимые конкретные результаты (два-три показателя) в тех сферах, которые являются решающими для успешного бизнеса. Вместе с тем конкретные цели могут быть установлены по каждому виду деятельности, который предприятие считает для себя важным и выполнение которого оно хочет отслеживать. Определение миссии и целей служит основой для выбора стратегии и общей политики предприятия. Стратегия задает направление реализации миссии и целей, а политика определяет четкие ориентиры для менеджеров всех подразделений.

Построение иерархии целей. Количество и разнообразие целей и задач менеджмента требует системного подхода к определению их состава. В качестве удобного апробированного на практике инструмента можно использовать модель в виде дерева целей. Посредством дерева целей описывается их упорядоченная иерархия, для чего осуществляется последовательная *декомпозиция главной цели на подцели* по следующим правилам:

- общая цель должна содержать описание конечного результата;
- при разворачивании общей цели в иерархическую структуру ис- ходят из того, что реализация подцелей каждого последующего уровня является необходимым и достаточным условием достижения целей предыдущего уровня;
- при формулировке целей разных уровней необходимо описывать желаемые результаты, а не способы их получения;
- подцели каждого уровня должны быть независимы друг от друга и невыводимы друг из друга;
- фундамент дерева целей должны составлять задачи, представляющие собой формулировку работ, которые могут быть выполнены определенным способом в установленные сроки.

10. Правовой статус предпринимателя. Организационно-правовые формы юридического лица этапы процесса образования юридического лица.

Предприниматель - лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью, стремится к получению прибыли, созданию новой продукции и технологии и тем самым берет на себя предпринимательский риск

Правовой статус предпринимателя составляет совокупность прав и обязанностей.

Содержание прав предпринимателя в основном определяется такими экономическими свободами гражданина, как единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств,

поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности, которые определяют соответствующие права предпринимателей (ст. 8 Конституции РФ).

Предприниматели имеют право:

- 1) совершать собственные действия,
- 2) требовать исполнения обязанностей и обязательств другими лицами в интересах предпринимателя;
- 3) защищать свои интересы,
- 4) иметь в собственности имущество, иные имущественные и неимущественные права;
- 5) создавать юридические лица;
- 6) совершать не противоречащие закону сделки;
- 7) участвовать в обязательствах;
- 8) обладать правами авторов произведений науки, литературы, искусства, изобретений иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности.

Каждому предпринимателю в соответствии с общеправовым принципом равенства должны быть предоставлены равные возможности для ведения предпринимательской деятельности и одинаковое правовое положение по сравнению с другими предпринимателями вне зависимости от места регистрации или нахождения.

Обязанность предпринимателя - мера ограничения его экономической свободы, условие правомерности его поведения, которое устанавливается с помощью правовых требований или правовых запретов. Правовые запреты устанавливают пределы осуществления предпринимателем своих прав и обязывают его воздерживаться от совершения тех или иных действий.

В зависимости от круга лиц, чьи интересы затрагиваются в результате предпринимательской деятельности, **обязанности предпринимателя могут быть установлены по отношению к следующим субъектам предпринимательских отношений:**

- 1) общество в целом. Например, государство устанавливает обязанности предпринимателей по охране окружающей среды, по производству и экспорту продукции двойного назначения и т. д. ;
- 2) потребители товаров, работ и услуг, контрагенты. Устанавливаются требования к предпринимателям по поводу качества и безопасности произведенной продукции;
- 3) наемные работники. Работодатели выполняют обязанности, в частности по обеспечению безопасных условий труда, предоставлению компенсации при высвобождении работников,
- 4) участники хозяйственных обществ и товариществ, члены производственных кооперативов. Закон обязывает органы управления и иных представителей действовать добросовестно и разумно в интересах коммерческой организации, а следовательно, в общих интересах указанных лиц в целом;
- 5) конкуренты. Предпринимателям запрещается осуществлять действия, направленные на ограничение конкуренции, а также действия в форме недобросовестной конкуренции.

Организационно-правовые формы юридических лиц:

- 1) хозяйственные товарищества и общества;
- 2) полное товарищество;
- 3) товарищество на вере;
- 4) общество с ограниченной ответственностью;
- 5) акционерные общества:
 - а) открытого типа (для них характерны выпуск акций, обязательность аудита, публичное ведение дел);
 - б) закрытого типа (в этом случае акции имеют хождение только внутри, т. е. распределение между участниками);
- 6) кооператив (артель) (ст. 107-112 ГК РФ);
- 7) некоммерческие организации Хозяйственные товарищества и общества - коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

11. Особенности правового статуса предпринимателя без образования юридического лица

Предпринимательская деятельность без образования юридического лица наряду с малыми предприятиями имеет статус субъекта малого предпринимательства, на который распространяются меры государственной поддержки и установленные законодательством особенности налогообложения.

Индивидуальный предприниматель — дееспособный гражданин, самостоятельно, на свой риск и под свою личную имущественную ответственность осуществляющий предпринимательскую деятельность и зарегистрированный для этих целей в установленном порядке.

Любой гражданин имеет право вести предпринимательскую деятельность, но не всякий гражданин способен реализовать это право.

Для приобретения статуса индивидуального предпринимателя гражданин должен обладать такими общими признаками субъекта гражданского права, как:

- 1) правоспособность - способность иметь гражданские права и нести обязанности;
- 2) дееспособность - способность своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их (ст. 21 ГК РФ);
- 3) наличие местожительства, т. е. места, где гражданин проживает постоянно или преимущественно

Осуществлять предпринимательскую деятельность могут только дееспособные граждане — граждане, которые в состоянии самостоятельно совершать юридические действия, заключать сделки и исполнять их, приобретать имущество и владеть им, пользоваться и распоряжаться им, заниматься предпринимательской или иной не запрещенной деятельностью, отвечать за причинение вреда другому лицу.

Правовой статус индивидуального предпринимателя определяется исходя из того, что наряду с коммерческими организациями он является полноправным участником хозяйственного оборота. Правоспособность индивидуального предпринимателя

практически приравнена к правоспособности коммерческих организаций.

Индивидуальные предприниматели вправе:

- 1) заниматься любыми не запрещенными законом видами деятельности, а при осуществлении предпринимательской деятельности, требующей лицензирования, - при наличии лицензии;
- 2) заключать любые предпринимательские договоры, за исключением тех договоров, в отношении которых изъятия предусмотрены непосредственно законом;
- 3) быть участниками полных товариществ, а также заключать договоры о совместной деятельности (простого товарищества).

Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя определяются спецификой налогообложения предпринимательской деятельности, осуществляемой без образования юридического лица. В отношении индивидуальных предпринимателей, как и для малых предприятий, являющихся субъектами малого предпринимательства, установлены специальные налоговые режимы:

- 1) упрощенная система налогообложения (гл. 26.2 НК РФ);
- 2) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (гл. 26.3 НК РФ).

Индивидуальный предприниматель может работать в любой должности на платной основе в любых частных, государственных или общественных организациях, если только эту работу или должность законом не запрещено совмещать с предпринимательством

12. Совместное индивидуальное предпринимательство

Индивидуальное предпринимательство может быть как личным, так и совместным. Совместное предпринимательство может осуществляться в следующих формах (статья 5 Закона РК "Об индивидуальном предпринимательстве"):

- 1) предпринимательство супругов, осуществляемое на базе общей совместной собственности супругов;
- 2) семейное предпринимательство, осуществляемое на базе общей совместной собственности крестьянского (фермерского) хозяйства или общей совместной собственности на приватизированное жилище;
- 3) простое товарищество, при котором предпринимательская деятельность осуществляется на базе общей долевой собственности.

При предпринимательстве супругов свидетельство о регистрации индивидуального предпринимателя получает один из супругов, а второй должен выразить свое согласие в письменной форме.

При предпринимательстве на базе крестьянского (фермерского) хозяйства свидетельство о регистрации выдается на имя главы хозяйства.

Предпринимательство на базе общей совместной собственности на приватизированное жилище - довольно экзотический вид и мне не известны на практике случаи его регистрации, хотя закон на этот случай предусматривает ведение дел одним из собственников с нотариального согласия других.

Простое товарищество представляет собой объединение нескольких лиц на основе договора о совместной деятельности для того, чтобы совместно действовать для получения доходов или достижения иной цели.

Стороны должны заключить договор о совместной деятельности, оговорив в нем размеры денежных или имущественных вкладов, порядок распределения доходов и покрытия убытков, участия в деятельности товарищества. Участники простого товарищества вправе вести дела совместно или поручить на основании доверенности это одному из участников.

Консорциум

Консорциум - организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций с целью координации их предпринимательской деятельности. Слово «консорциум» буквально переводится с латинского как «участие». Цели консорциума разнообразны.

Консорциум может создаваться для осуществления крупного капиталоемкого проекта или для совместного размещения займа. В международной торговле консорциумы создаются для совместной борьбы за получение заказов.

Внутри консорциума роли распределяются таким образом, чтобы каждый участник работал в той сфере деятельности, где он достиг наивысшего технического уровня при наименьших издержках производства.

Участники консорциума сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и могут принимать участие в деятельности других консорциумов, ассоциаций, совместных предприятий.

Консорциум пользуется и распоряжается имуществом, которым его наделяют учредители, средствами, выделенными на осуществление соответствующей целевой программы или поступающими из других источников.

Организация консорциума оформляется соглашением. Действия всех участников консорциума координирует лидер консорциумов, получивший за это отчисления от других участников.

Лидер представляет интересы консорциума, но действует в пределах полномочий, полученных от других членов.

Каждый участник консорциума готовит предложения на свою долю поставок, из которых затем комплектуется общее предложение. Консорциум несет солидарную ответственность перед заказчиком.

Акционерное общество

Акционерное общество (АО) - одна из разновидностей хозяйственных обществ. Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделён на определённое число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Поскольку в современной практике мирового хозяйствования понятие «совместное предприятие» трактуется довольно широко, объединяя в себе как соглашения между фирмами, включающие требования об участии в акционерном

капитале совместного предприятия, так и соглашения, не включающие таких требований, то были введены понятия: акционерное совместное предприятие; контрактное (договорное) совместное предприятие.

Акционерное совместное предприятие создается двумя и более участниками в форме акционерного общества, в котором каждый партнер владеет определенной долей акционерного капитала.

Контрактное совместное предприятие не предполагает создание новой фирмы для осуществления совместной деятельности. В его рамках все отношения между сторонами-участниками регулируются путем договоров.

В современной России акционерное общество -- наиболее распространенная организационно-правовая форма для организаций крупного и среднего бизнеса, причем предприятия крупного бизнеса чаще существуют в форме открытых акционерных обществ, предприятия среднего бизнеса -- в форме закрытых акционерных обществ. Основными характеристиками современных российских акционерных обществ являются: разделение капитала на акции; ограниченная ответственность.

Деятельность акционерного общества в Российской Федерации регулируется ФЗ «Об акционерных Обществах».

Рассматривая совместные предприятия, важно учитывать положение потенциальных партнеров. Например, фирма, которая стремится получить источник финансирования, является в основном малым предприятием. Она вступает в партнерские отношения с крупной фирмой, которая имеет большие финансовые и операционные возможности. Операционные возможности для малого партнера, стремящегося расширить объем своей деятельности, иногда более важны, чем деньги.

Крупная фирма-партнер, участвуя в совместном предпринимательстве, заинтересована не столько в деньгах, сколько в каком-то конкретном товаре, производимом партнером, в сегменте рынка и т.п. Поэтому она вкладывает свой капитал не в рядовой пакет акций, а в совместное предпринимательство.

Итак, совместным предприятием (СП) называется такое предприятие, уставный фонд которого образован на основе внесения паевых взносов двумя или более учредителями, один из которых -- иностранное физическое или, чаще всего, юридическое лицо.

совместный предпринимательство консорциум

12.1 Особенности совместных предприятий (СП) в России

Характерной особенностью развития российской экономики в нынешних условиях является повышение роли внешнеэкономических связей, которые способствуют освоению передового зарубежного опыта, привлечению иностранного капитала, научно-технического потенциала и позволяют повысить эффективность производства за счет углубления международного разделения труда. Одна из самых распространенных форм решения этих проблем - создание коллективных образований, в которых участвуют национальные и иностранные организации (фирмы). В частности, широкие перспективы в отношениях между предпринимателями России и других стран открылись в связи с созданием совместных предприятий.

Основу совместного предпринимательства составляет международная кооперация, являющаяся важной составной частью международного экономического сотрудничества. Международная кооперация - один из инструментов рыночной экономики, играющий большую роль в процессе формирования нормальных условий существования и развития предпринимательства. Международная кооперация помогает достигать общественно полезного результата в производстве, научных исследованиях, сбыте и т. д. с затратами труда меньшими, чем те, которые необходимы для достижения такого же результата, когда участники действуют порознь.

Европейской экономической комиссией (ЕЭК) ООН выделяются следующие основные особенности совместного предпринимательства как формы бизнеса:

- наличие соглашения между участниками об общих долгосрочных целях предпринимательской деятельности;
- объединение участниками для достижения этих долгосрочных целей активов в форме денежных средств, основных фондов, опыта управления, права на интеллектуальную собственность и прочих средств;
- рассмотрение и оценка объединенных активов как капиталовложений участников;
- создание самостоятельных органов управления, чья деятельность направлена исключительно на осуществление этих совместных целей;
- участие сторон в прибылях от достижения согласованных целей и разделении связанных с этим рисков, определяемых процентом участия каждого партнера в совместных капиталовложениях.

Совместное предпринимательство предполагает также создание смешанных предприятий. К смешанным предприятиям относятся предприятия, уставный фонд которых сформирован двумя или более юридическими лицами одной страны.

Итак, приняв решение об образовании СП, предприниматель вырабатывает план действий. В этом плане предусматривается:

- определение профиля будущего СП;
- поиск партнера, готового к сотрудничеству в создании СП;
- подписание протокола о намерениях;
- подготовка вариантов возможных путей получения иностранным партнером своей доли прибыли СП;
- предварительное формирование пая, вносимого при учреждении СП;
- получение разрешения на право выступить в качестве учредителя СП (если оно требуется), назначение директора или лица, ответственного за подготовку к учреждению СП;
- подготовка проектов всех документов, необходимых для учреждения и регистрации СП;
- подписание договора о создании СП;
- государственная регистрация СП;
- реализация договоренностей по созданию СП на практике.

Протокол о намерениях - это документ, подписываемый сторонами, о направлении и содержании будущего сотрудничества, не имеющий правовой силы и лишь свидетельствующий о желании сторон продолжить контакты в

будущем. Невыполнение условий протокола не вызывает никаких правовых последствий.

В западных странах часто применяется термин «предприятие совместного владения» для обозначения СП. При этом возможна покупка доли в уже существующем предприятии. Такого рода предприятия создаются на основе прямого инвестирования, т.е. долгосрочного вложения капитала в какое-либо предприятие, дело. Инвестором, т.е. вкладчиком, может быть как физическое, так и юридическое лицо или даже государство.

На территории России совместные предприятия с участием российских и зарубежных партнеров создаются как производственные предприятия, торговые фирмы, внедренческие и другие сервисные организации, которые осуществляют хозяйственную деятельность от своего имени, на базе общей собственности и в интересах участников СП.

Деятельность СП в России регламентируется Законом РФ «Об иностранных инвестициях». Официально такое предприятие регистрируется в России (на основании Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности») как предприятие (в одной из перечисленных в законе организационно-правовых форм) с указанием, что такое предприятие создается с участием иностранного капитала.

Участники СП являются юридическими лицами и осуществляют свою деятельность на основе договора в соответствии с законодательством Российской Федерации, и уставом совместного предприятия. В договоре определяются взаимные права и обязанности партнеров, а также их отношения с внешним миром. Договоры могут иметь разную форму, начиная с договоров о подряде или аренде и кончая договором о создании совместного предприятия с общим имуществом партнеров, что предопределяет совместную собственность на создаваемый продукт. Особенно важным с точки зрения успешности совместного предпринимательства являются учет и совпадение национальных интересов сторон, вступающих в отношения совместного предпринимательства.

Совместное предпринимательство на территории России может основываться как на договорных отношениях без трансфера иностранного капитала (франчайзинг, лизинг), так и на прямых иностранных инвестициях. В этом случае речь идет о создании так называемых предприятий с иностранными инвестициями.

На территории РФ могут создаваться и действовать:

- предприятия с долевым участием иностранных инвестиций (совместные предприятия) и их филиалы (представительства);
- предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам (предприятия со 100%-ным иностранным капиталом), и их филиалы (представительства);
- филиалы (представительства) иностранных юридических лиц. Предприятия с иностранными инвестициями могут классифицироваться по нескольким признакам (табл.1).

При выборе вида предприятия и его организационно-правовой формы следует иметь в виду, что принципиальной разницы в порядке правового регулирования и предоставляемых льготах для предприятий различных организационно-правовых форм с участием иностранных инвестиций или без таковых -- действующим законодательством не предусмотрено.

При создании предприятия со 100%-ными иностранными инвестициями зарубежный предприниматель может выбрать одну из трех форм регистрации:

- представительство -- без прав юридического лица и без права самостоятельной хозяйственной деятельности;
- филиал -- с правом самостоятельной хозяйственной деятельности, но без права юридического лица;
- акционерное общество закрытого или открытого типа со всеми правами юридического лица.

Первые две формы -- представительство и филиал -- административно подчиняются учредившей их головной зарубежной фирме, что несколько сужает их деятельность, ограничивает возможности некоторыми российскими ведомственными правилами и инструкциями.

Акционерное общество -- третья форма инвестирования иностранного капитала в Россию, хотя и учреждается головной фирмой, обладает всеми правовыми возможностями для самостоятельной деятельности.

Предприятия с иностранными инвестициями могут объединяться в союзы, ассоциации, концерны, межотраслевые, региональные и другие объединения на условиях, не противоречащих антимонопольному законодательству, действующему на территории РФ, и в порядке, предусмотренном законодательными актами РФ.

Совместное предприятие должно иметь Устав, утверждаемый его участниками.

Устав определяет предмет и цели деятельности предприятия, его местонахождение, состав участников, порядок формирования уставного фонда (в том числе в иностранной валюте), структуру, состав и компетенцию органов управления предприятием, порядок принятия решений и круг вопросов, решение которых требует единогласия, а также порядок ликвидации предприятия.

В устав могут быть включены и другие положения, не противоречащие российскому законодательству и относящиеся к особенностям деятельности совместного предприятия.

После регистрации СП партнеры в определенные сроки вносят свои доли уставного капитала. Случается, что иностранный инвестор притормаживает исполнение этого обязательства, тогда как предприятие уже работает. Если он не внесет деньги в течение года, то по российскому закону об иностранных инвестициях СП считается несостоявшимся.

Если СП работает без полного вноса иностранного партнера в уставный фонд, то правление предприятия принимает решение о его ликвидации или о передаче доли другому партнеру или его продаже.

13. Система гарантий предпринимательского права представляет собой общие принципы права и специальные конституционные принципы, которые направлены на юридическую защиту предпринимательской деятельности и свободу предпринимательства.

Общие принципы предпринимательского права:

- 1) правовое государство;
- 2) уважение основных прав и фундаментальных свобод человека;
- 3) формальное равенство;

- 4) справедливость;
- 5) соразмерность.

Специальные конституционные принципы:

- 1) единство экономического пространства;
- 2) свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств;
- 3) поддержка свободной конкуренции;
- 4) признание частной собственности;
- 5) юридическое равенство всех форм собственности.

Частноправовые гарантии предпринимательской деятельности:

- 1) формальное равенство участников предпринимательских отношений;
- 2) свобода договора;
- 3) обязательность выполнения участниками экономического оборота принятых на себя обязательств;
- 4) неприкосновенность собственности предпринимателя;
- 5) недопустимость произвольного вмешательства в частные дела предпринимателя со стороны других лиц и государства;
- 6) необходимость обеспечения восстановления нарушенных прав и их судебной защиты.

Система правовых гарантий, кроме общих принципов права и экономических свобод, устанавливает, также субъективные права субъектов предпринимательства, которые являются выражением экономических свобод и защищают конкретные интересы предпринимателей.

Государством обеспечивается равное для всех субъектов предпринимательской деятельности право доступа на рынок, к материальным, финансовым, трудовым, информационным и природным ресурсам, равные условия деятельности предприятий независимо от собственности и их организационно-правовых форм. В соответствии с законодательством, учредительными документами, договорными обязательствами, правовыми гарантиями обеспечивается возможность

предпринимателей самостоятельно распоряжаться имуществом предприятия, определять объемы производства, порядок и условия сбыта продукции, распределять прибыль, страховать предпринимательские риски, не допускать монопольного положения на рынке отдельных предприятий и их объединений и недобросовестной конкуренции.

Гарантии предпринимательства образуются комплексом организационных мер государства по реализации субъективных прав предпринимателей, которые включают:

- 1) контроль со стороны органов государства над соблюдением законодательства о предпринимательской деятельности;
- 2) применение мер принуждения к правонарушителям;
- 3) предоставление предпринимателям возможности защиты своих прав и интересов в суде;
- 4) обновление и совершенствование нормативной базы предпринимательства;
- 5) создание необходимой инфраструктуры рынка и необходимых условий;
- 6) устранение административных и иных препятствий для развития предпринимательства;

- 7) обеспечение стабильности в деятельности рынков;
- 8) недопущение недобросовестной конкуренции;
- 9) экономическую, научно-техническую, правовую поддержку предпринимательской деятельности и др.

Практическое предпринимательство

14. Состояние и перспективы развития предпринимательства в Плесецком районе

По состоянию на 1 января 2016 года на территории Плесецкого района всего было зарегистрировано 687 организаций (673 в 2015 г.) в т.ч. 178 -торговых организаций. См. рис 1 и 2.

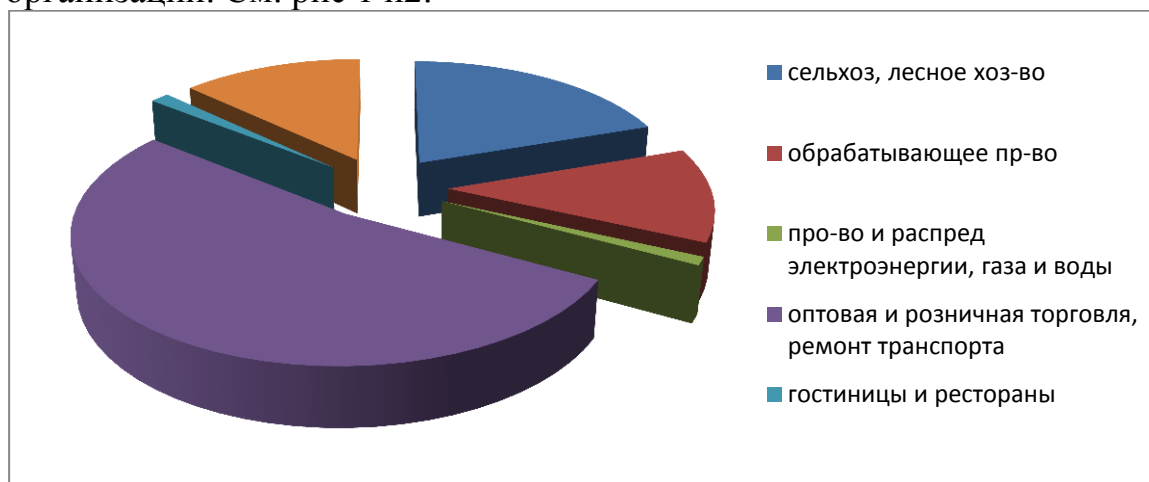


Рис 1 Распределение организаций и индивидуальных предпринимателей Плесецкого района по видам деятельности

За 2016 год в районе зарегистрировано 44 новых организаций, ликвидировано – 30. Численность предпринимателей уменьшилась на 126 человек до 910 человек (1036 в 2015 году). Число рабочих мест замещенных сотрудниками списочного состава 12865 человека, из них 6350 в сфере малого бизнеса. По итогам 2015 года отмечен резкий спад количества индивидуальных предпринимателей, причиной которому стало двукратное увеличение размера страховых выплат. Отрицательная динамика наблюдалась и в 2016 году. В результате по состоянию на 01 июля 2016 года в Плесецком районе осуществляют деятельность 940 индивидуальных предпринимателей. В дальнейшем прогнозируется стабилизация ситуации, как результат принимаемых мер, предполагающих гибкий подход к исчислению страховых взносов для индивидуальных предпринимателей.

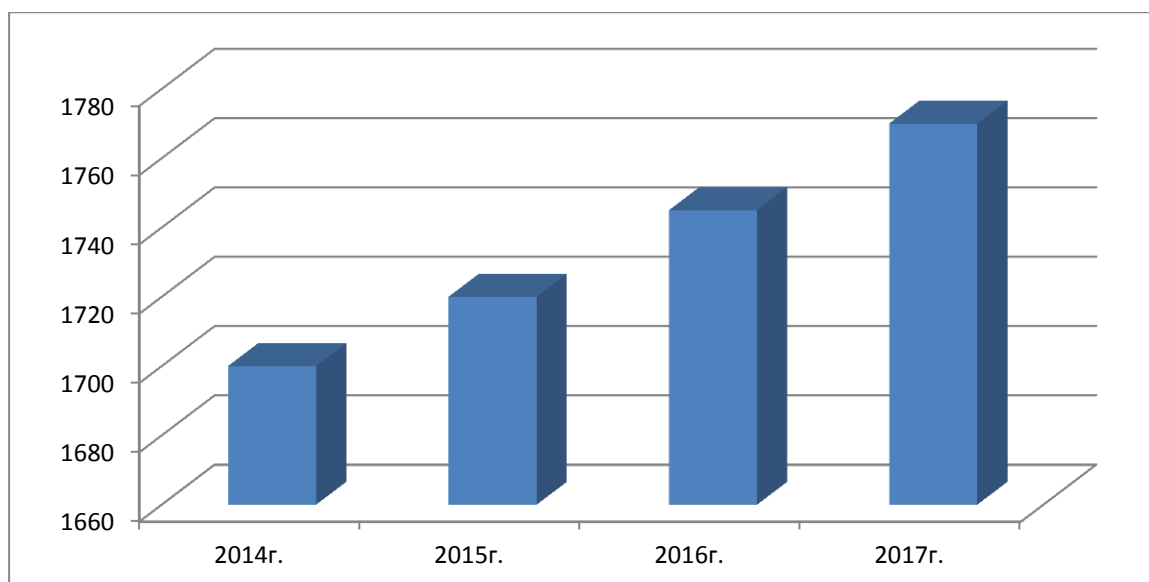


Рис. 2 Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Плесецком районе.

При средней заработной плате по Плесецкому району 27770,9 рублей, среднемесячная заработная плата по субъектам малого предпринимательства (без микропредприятий) за 2016 год составила 15451 рубль. Всего на 44 малых предприятиях района занято 1486 человек и на 94 микропредприятиях Плесецкого района занято 665 человек с заработной платой 12921,8 рублей в месяц.

На сегодняшний день в районе имеется:

- 60 предприятий и индивидуальных предпринимателей лесопромышленного комплекса, с общим объемом отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг на сумму 791 млн. рублей ежегодно.
- 14 предприятий занятых производством, распределением электроэнергии, газа и воды с общим объемом товаров и работ на сумму 210,9 млн. рублей за январь-август 2016 года;
- 28 организаций транспорта и связи (в том числе индивидуальные предприниматели) с общим пассажирооборотом 16500 тысяч пассажирокилометров и объемом оказанных услуг на сумму 27,7 млн. рублей за 2016 год;
- 178 организаций и 372 индивидуальных предпринимателя заняты в розничной торговле располагающие 368 магазинами и торговыми центрами с оборотом 3911,7 млн. рублей за 2016 год и 22 оптовыми базами;
- 9 субъектов предпринимательства, производящих сельскохозяйственную продукцию, с объемом отгруженных товаров собственного производства 125 млн. рублей за 2016 год и 16 предприятий занятых производством пищевых продуктов.
- 87 предприятий и индивидуальных предпринимателей сферы бытового обслуживания, общественного питания, парикмахерских и гостиниц с объемом оказанных услуг и отгруженных товаров 136 млн. рублей за 2016 год. Субъекты малого и среднего предпринимательства принимают самое активное участие в общественной жизни района.

В то же время на процесс развития предпринимательской деятельности в районе все большее влияние оказывают внешние факторы. Более всего сдерживают развитие сферы предпринимательства рост цен на коммунальные услуги и недостаток финансовых средств. Повышаются требования к качеству

продукции и услуг, производимых субъектами малого и среднего предпринимательства.

Ко всему прочему, субъекты малого и среднего предпринимательства Плесецкого района сталкиваются с рядом нерешенных проблем, характерных для малого бизнеса всей страны:

- недостаточная информированность предпринимателей и граждан о возможных формах ведения бизнеса, видах и условиях получения государственной поддержки;
- труднодоступность и дороговизна финансовых ресурсов для предпринимателей;
- недостаточная развитость инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- низкий уровень подготовки многих руководителей малого и среднего предпринимательства и индивидуальных предпринимателей в вопросах правового, финансового, налогового законодательства.

К проблемам Плесецкого района, так же относятся существенные различия в условиях ведения бизнеса в поселениях и большой дисбаланс количества созданных субъектов малого предпринимательства на человека, между центральными, экономически развитыми населенными пунктами и монопрофильными, депрессивными поселениями. Таким образом, налицо необходимость создания системы комплексной муниципальной поддержки малого и среднего предпринимательства в логической увязке с уже имеющейся системой региональной и государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Данная программа призвана объединить усилия исполнительных органов и органов местного самоуправления муниципальных образований Плесецкого района в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства, организации инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также запустить механизм обратной связи с субъектами малого и среднего предпринимательства.

14.1 Поддержка предпринимательства и малого бизнеса в Плесецком районе

Основными принципами поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Плесецком районе являются:

- заявительный порядок обращения субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки;
- доступность инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для всех субъектов малого и среднего предпринимательства

К реализации мероприятий Программы развития малого предпринимательства и поддержки бизнеса в Плесецком районе привлекаются любые коммерческие и некоммерческие организации, а также исполнительные органы государственной власти Архангельской области и района, а так же органы местного самоуправления муниципальных образований поселений. Финансирование программных мероприятий осуществляется в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации, Правительства Архангельской области и администрации муниципального образования «Плесецкий район» в виде: выделения средств на оплату государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд в рамках реализации мероприятий Программы и

договоров с организациями инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства предоставления субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства – производителям товаров, работ, услуг на безвозмездной и безвозвратной основе в целях возмещения планируемых или понесенных затрат в соответствии порядком, утвержденным постановлением главы муниципального образования «Плесецкий муниципальный район».

Ресурсное обеспечение Программы составляют средства из следующих источников см. рис 3

1) областной бюджет – средства, выделяемые на конкурсной основе муниципальным образованиям области на реализацию мероприятий государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках финансирования подпрограммы № 2 «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Архангельской области и Ненецком автономном округе» государственной программы Архангельской области «Экономическое развитие и инвестиционная деятельность в Архангельской области (2014 – 2020 годы)» в соответствии с муниципальными нормативными правовыми актами и постановлениями правительства Архангельской области;

2) местный бюджет – средства, предусмотренные на финансирование мероприятий настоящей Программы в районном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Ряд мероприятий Программы может осуществляться с привлечением средств федерального бюджета, местных бюджетов поселений района на условиях софинансирования, частных инвестиций. Общий объем финансирования Программы – 10974 тыс. рублей, в том числе средства областного бюджета – 9774 тыс. рублей, средства местного бюджета – 1200 тыс. рублей. Объемы финансирования Программы на 2015 - 2017 годы за счет средств бюджета МО «Плесецкий муниципальный район» носят прогнозный характер и подлежат уточнению в установленном порядке при формировании и утверждении проекта муниципального бюджета на очередной финансовый год

10974 тыс. руб

Областной бюджет
9774 тыс.руб.

Местный бюджет
1200 тыс.руб

Рис. 3 Общий объем финансирования Программы развития предпринимательства и малого бизнеса в Плесецком районе

Программой предусматривается реализация комплекса мероприятий по следующим разделам:

1. Публикации в средствах массовой информации материалов, направленных на популяризацию предпринимательской деятельности.

В рамках реализации мероприятия планируется ежемесячное информирование субъектов малого и среднего предпринимательства о достижениях и передовом опыте предпринимателей, конкурсах и мероприятиях, проводимых министерством экономического развития Архангельской области и администрацией МО «Плесецкий район» через периодические издания и другие средства массовой информации (радио, телевидение, наружная реклама и т.д.), а

также с использованием сайта в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

2. Проведение семинаров, круглых столов, консультаций для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Мероприятие направлено на максимальное удовлетворение потребностей малого и среднего бизнеса в комплексных консультационных услугах по всем аспектам ведения предпринимательской деятельности путем создания системы информационного обеспечения предпринимательства, повышения доступности информации, содействия поиску и обработке информации, необходимых для деятельности предпринимателей. Запланированы проведение для малых и средних предприятий семинаров, конференций и круглых столов. Оказание информационно-консультационной помощи для субъектов малого и среднего предпринимательства на базе опорного пункта поддержки предпринимательства при администрации МО «Плесецкий район».

3. Организация выставок и ярмарок для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Организация и материальное обеспечение выставок и ярмарок местных товаропроизводителей.

Мероприятие предполагает помощь районным предпринимателям в участии в местных выставках и ярмарках. Поддержка деятельности инфраструктуры ремесленничества координация ремесленнической деятельности. Повышение общественной значимости предпринимательской деятельности и профессионально ориентированных специальностей.

4. Предоставление субсидий начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса.

В рамках реализации мероприятия планируется предоставление субсидии начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса. Преимущество имеют субъекты малого предпринимательства, организующие предпринимательскую деятельность, в отдельных видах деятельности, перечня приоритетных и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции в Архангельской области, утвержденного распоряжением Губернатора Архангельской области от 28 марта 2016 г. № 227-р, а именно:

1 группа приоритета:

- обрабатывающие производства;
- производства продукции местными сельхозпроизводителями;
- первичный рынок жилья;
- рынок биотоплива;
- рынок энергосбережения и энергоэффективности.

2 группа приоритета:

- услуги дошкольного образования;
- услуги детского отдыха и оздоровления;
- услуги дополнительного образования детей;
- медицинские услуги;
- услуги жилищно-коммунального хозяйства;
- услуги социального обслуживания населения;

- услуги психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья.

Приоритетным так же является удаление населенного пункта от центра района и наличие в нем свободных трудовых ресурсов.

5. Мониторинг и формирование единого реестра субъектов малого и среднего бизнеса.

Планируется проведение мониторинга, анализа рынка и состояния субъектов малого и среднего предпринимательства и субъектов инфраструктуры Плесецкого района. Формирование единого реестра предприятий и организаций зарегистрированных или размещающих производство в районе. Мероприятие направлено на обеспечение достоверной информацией о состоянии малого и среднего предпринимательства на территории муниципального образования.

6. Ведение реестра получателей государственной поддержки и организаций поддержки предпринимателей.

Ведение реестра получателей государственной поддержки и реестра организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Данное мероприятие будет содействовать обеспечению достоверной информацией о состоянии инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и реестра получателей государственной поддержки. Консолидация предпринимателей по защите собственных интересов.

15. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Министерством экономического развития Архангельской области

Министерством экономического развития Архангельской области предусмотрены меры как финансовой, так и инфраструктурной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Архангельской области.

Финансовые меры поддержки

- предоставление субсидий на возмещение части затрат субъектам малого и среднего предпринимательства, занимающимся социально значимыми видами деятельности;
- предоставление субсидий на оплату первого лизингового платежа;
- субсидирование процентных ставок по привлеченным кредитам и части лизинговых платежей по договорам лизинга;
- предоставление субсидий субъектам малого предпринимательства на поддержку инновационных бизнес-проектов в Архангельской области;
- предоставление субсидий для возмещения части затрат на оплату услуг, связанных с сертификацией систем менеджмента качества и (или) производимых товаров (работ, услуг) по международным системам и стандартам качества;
- предоставление субсидий на возмещение части затрат по созданию и (или) обеспечению деятельности центров молодежного инновационного творчества;
- предоставление субсидий на возмещение части затрат по созданию и (или) развитию частных промышленных парков в Архангельской области.

Министерство ежегодно обеспечивает участие предпринимательства в межрегиональных, всероссийских, международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, в том числе в форме коллективных экспозиций, согласно плана выставочно-ярмарочных мероприятий на текущий год

Инфраструктурные меры поддержки

1. Микрофинансовая организация «Архангельский региональный фонд микрофинансирования».

Организация предоставляет субъектам малого и среднего предпринимательства микрозаймы в размере до 3 млн рублей на срок до 3-х лет, под 10 процентов годовых. 163061, Архангельск, ул. Урицкого, д. 49, корп. 3

(8182)43-19-65,63-95-47 expert@cmf29.ru www.cmf29.ru

2. Автономное учреждение Архангельской области «Архангельский региональный бизнес-инкубатор». Организация проводит консультации по вопросам налогообложения и бухгалтерского учета, по правовым вопросам, а также по вопросам бизнес-планирования.

163061, Архангельск, пр. Обводный канал, д. 12, 5 этаж, оф. 501

(8182)42-14-53 office@misp29.ru www.misp29.ru

3. ГУП АО «Инвестиционная компания «Архангельск»

Организация предоставляет субъектам малого и среднего предпринимательства поручительства для получения кредита в российских кредитных организациях на сумму до 70% от необходимого залогового обеспечения на срок до трех лет.

163000, Архангельск, пл. Ленина, д.4, офис 1410 (8182) 21-01-60 office@icarh.ru www.icarh.ru

4. Акционерное общество «Корпорация развития Архангельской области»

Организация занимается привлечением инвестиций для субъектов малого и среднего предпринимательства Архангельской области, оказывает информационные, консультационные и правовые услуги.

163000, Архангельск, ул. Свободы, 23 (8182) 20-06-27 info@krao29.ru

www.krao29.ru

15.1 Ожидаемые результаты от реализации Программы поддержки предпринимательства и малого бизнеса

Реализация мероприятий Программы позволит содействовать росту в сфере малого и среднего предпринимательства, заинтересованности в инвестициях в экономику района. Позволит обеспечить производство конкурентоспособной продукции, увеличить доходную часть районного бюджета, повысить благосостояние и уровень жизни населения Плесецкого района, улучшить положение на рынке труда, обеспечить формирование среднего класса. В результате реализации мероприятий Программы увеличится: количество субъектов малого предпринимательства – на 70 единиц; объем налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства, применяющих при налогообложении единый налог на вмененный доход и налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, – на 2 %.

Увеличение доли занятых в сфере малого и среднего предпринимательства от общей численности занятых в экономике муниципального образования на 4 %. Реализация Программы позволит привлечь в Плесецкий район средства федерального бюджета и Архангельской области, выделяемые на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, в размере до 10 млн. рублей.

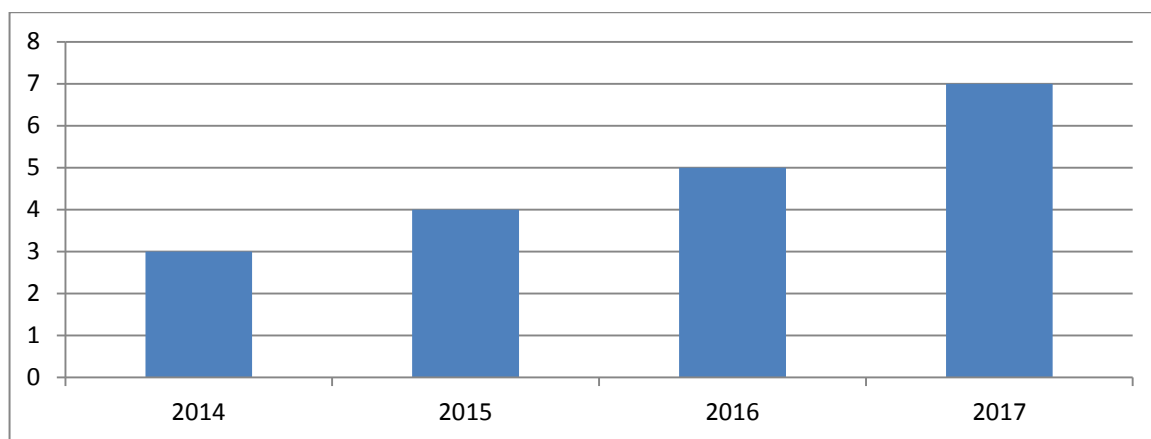


Рис. 5 Количество субъектов малого и среднего бизнеса, получивших государственную поддержку в Плесецком районе

Объем средств областного и местного бюджета, направленных на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства Плесецкого района на одного жителя составляет (тыс. рублей):

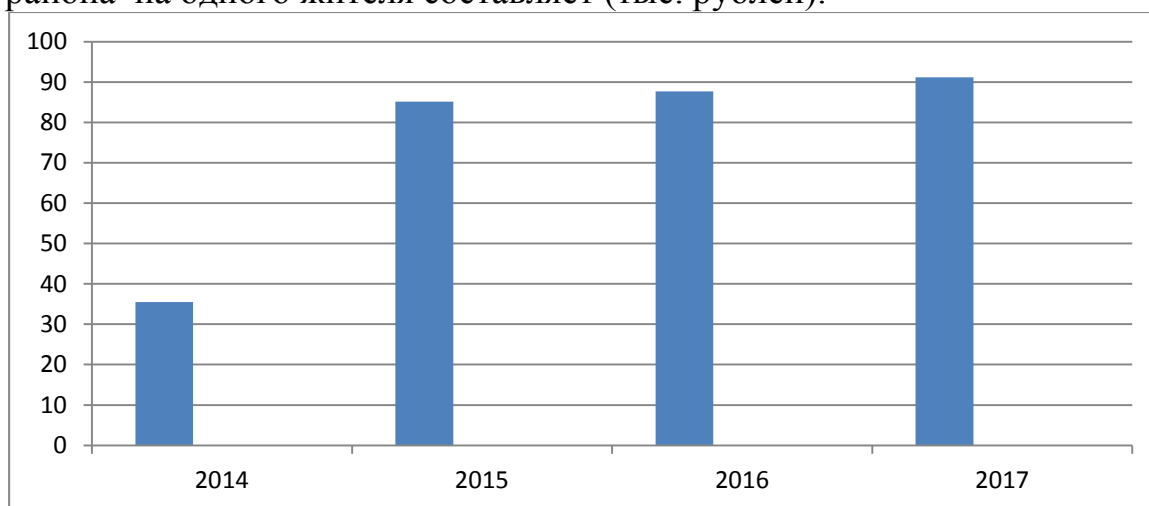


Рис. 6 Объем средств на поддержание бизнеса в перерасчете на 1 жителя Плесецкого района.

16. Порядок участия в конкурсе по предоставлению субсидий начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса

В конкурсе могут участвовать предприниматели, которые действуют на территории Плесецкого района, зарегистрированы в налоговой службе не менее 364 дня. Организатором конкурса и главным распорядителем средств бюджета, предусмотренных на предоставление субсидии, является администрация муниципального образования «Плесецкий район». К участию в конкурсе допускаются индивидуальные предприниматели и юридические лица, включая крестьянские (фермерские) хозяйства и потребительские кооперативы:

а) соответствующие критериям, установленным Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;

б) которые прошли курс обучения по программе «Основы предпринимательской деятельности» продолжительностью не менее 18 академических часов и представившие свидетельство, полученное не ранее трех

лет до даты подачи документов для участия в конкурсе (кроме лиц, имеющих высшее образование профильной подготовки).

в) субсидии на создание собственного бизнеса в рамках коммерческой концессии предоставляются после представления договора коммерческой концессии и свидетельства о государственной регистрации предоставления права использования в предпринимательской деятельности комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав по договору коммерческой концессии;

1. Приоритетной целевой группой учредителей субъектов малого предпринимательства – получателей субсидии являются:

а) зарегистрированные безработные;

б) молодые семьи, имеющие детей, в том числе неполные молодые семьи, состоящие из одного молодого родителя и одного и более детей, при условии, что возраст каждого из супругов либо одного родителя в неполной семье не превышает 35 лет;

в) работники, находящиеся под угрозой массового увольнения (установление неполного рабочего времени, временная приостановка работ, предоставление отпуска без сохранения заработной платы, мероприятия по высвобождению работников);

г) жители монопрофильных муниципальных образований Архангельской области (моногородов), работники градообразующих предприятий;

д) военнослужащие Вооруженных Сил Российской Федерации и сотрудники МВД, уволенные в запас в связи с сокращением или достижением пенсионного возраста;

е) лица с ограниченными физическими возможностями;

ж) субъекты молодежного предпринимательства (физические лица в возрасте до 30 лет (включительно));

з) юридические лица, в уставном капитале которых доля, принадлежащая физическим лицам, указанным в подпунктах «а-ж» составляет более 50 процентов

и) субъекты малого и среднего предпринимательства, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, утвержденных приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 25 марта 2015 года N 167;

к) субъекты малого предпринимательства, осуществляющие деятельность в области народно-художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма.

2. Приоритетным при размещении производства или предоставления услуг является отнесение деятельности субъекта предпринимательства к группам приоритета, а так же удаление населенного пункта размещения от центра района и наличие в нем свободных трудовых ресурсов.

3. Не имеет права получения субсидии субъект малого предпринимательства реализующий свою деятельность в области:

- Добыча полезных ископаемых;

- Производство напитков, за исключением производство минеральных вод и других безалкогольных напитков;
- Производство табачных изделий;
- Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов;
- Оптовая и розничная торговля;
- Финансовая деятельность;
- Операции с недвижимым имуществом, за исключением управления недвижимым имуществом;
- Аренда машин и оборудования без оператора;
- Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение;
- Деятельность общественных объединений;
- Деятельность экстерриториальных организаций.

4. Субсидии не предоставляются субъектам малого предпринимательства:

А) имеющим на дату подачи заявки размер среднемесячной заработной платы за каждый из шести месяцев, предшествующих обращению за субсидией, в расчете на одного штатного работника (за полный рабочий день) ниже величины прожиточного минимума для трудоспособного населения Архангельской области, установленного соответственно постановлением Правительства Архангельской области;

Б) имеющим на дату подачи заявки задолженность по налоговым и иным обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации, страховым взносам в государственные внебюджетные фонды;

В) имеющим на дату подачи заявки неоконченные исполнительные производства в структурных подразделениях Федеральной службы судебных приставов Российской Федерации, возбужденные в соответствии с Федеральным законом от 02 октября 2007 года № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», в отношении заявителя физического лица или юридического лица, в том числе в отношении учредителей такого юридического лица;

Г) получившим субсидию на создание собственного бизнеса за счет средств областного бюджета или местного бюджета муниципального образования Архангельской области;

Д) в отношении которых (в том числе руководителя и (или) учредителя юридического лица) выявлены факты нецелевого использования средств, а также существенные нарушения условий договора о предоставлении средств из областного бюджета и (или) районного бюджета, повлекшие его расторжение;

Е) основной вид экономической деятельности которых, указанный в выписке из Единого государственного реестра юридических лиц или выписке из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, не соответствует реализуемому бизнес-плану;

Ж) предоставившим недостоверные и (или) искаженные сведения.

5. Субсидии предоставляются субъектам малого предпринимательства, вкладывающим и (или) вложившим собственные средства в реализацию бизнес-плана, в том числе при заключении договора коммерческой концессии, в размере не менее 15% от суммы предоставляемой субсидии и планирующим создать или создавшим не менее двух рабочих мест.

Собственные средства могут использоваться субъектом малого предпринимательства на финансирование обоснованных и документально подтвержденных затрат, осуществляемых в рамках реализации бизнес-плана.

б. Предметом субсидирования являются следующие затраты:

а) целевые расходы по государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя;

б) расходы по передаче прав на франшизу (паушальный взнос);

в) приобретение основных средств.

Размер субсидии не превышает 500 тысяч рублей на одного субъекта малого предпринимательства – получателя субсидии, за исключением случаев указанных в данном документе.

7. В случае, когда учредителями вновь созданного юридического лица являются несколько физических лиц, включенных в приоритетную целевую группу, такому юридическому лицу сумма субсидии рассчитывается как произведение числа указанных учредителей на 500 тыс. рублей, но не более 1 миллиона рублей.

8. Субсидии на создание собственного бизнеса могут предоставляться в денежной (непосредственная выплата субсидии на создание собственного бизнеса получателю поддержки) и в натуральной формах (оплата за счет средств субсидии на создание собственного бизнеса услуг по предоставлению в пользование помещений, основных средств).

9. Субсидия предоставляется администрацией в соответствии со сводной бюджетной росписью районного бюджета, доведенными лимитами бюджетных обязательств и предельными объемами финансирования в рамках мероприятия 1.4 перечня мероприятий Программы (приложение № 3 к Программе).

Для участия в конкурсе субъект малого предпринимательства представляет следующие документы:

а) заявку на предоставление субсидии по форме согласно приложению № 1 к настоящему Положению;

б) копию документа, удостоверяющего личность;

в) бизнес-план;

г) смету расходов (приложение № 3 к настоящему Положению);

д) документы, подтверждающие наличие производственных и других помещений, необходимых для реализации проекта (если имеются);

е) копии действующих контрактов (договоров) и проекты контрактов (договоров), необходимых для реализации проекта (если имеются);

ж) копию свидетельства об окончании обучения по программе «Основы предпринимательской деятельности» продолжительностью не менее 18 академических часов или копию диплома о высшем юридическом или экономическом образовании (профильной переподготовке);

з) документы, подтверждающие отнесение к приоритетной целевой группе в соответствии с пунктом 6 настоящего Положения:

и) документ работодателя, подтверждающий возможность сокращения должности, временной приостановки работы организации, перехода на сокращенный режим работы, – для работников, находящихся под угрозой массового увольнения (установления неполного рабочего времени, временной

приостановки работ, предоставления отпуска без сохранения заработной платы, мероприятий по высвобождению работников) - копии:

- копию военного билета (собственноручно заверенную), копию соответствующих разделов трудовой книжки (собственноручно заверенную) – для военнослужащих, уволенных в запас в связи с сокращением из Вооруженных Сил Российской Федерации или органов МВД;

- копию трудовой книжки (заверенную отделом кадров) – для работников градообразующих предприятий;

- копии паспортов учредителей – для юридических лиц, в уставном капитале которых доля, принадлежащая физическим лицам в возрасте до 30 лет, составляет более 50 процентов;

- копии паспортов учредителей – для юридических лиц, в уставном капитале которых доля, принадлежащая физическим лицам в возрасте до 30 лет, составляет более 50 процентов;

- копию паспорта, копию паспорта супруга, документы, подтверждающие состав семьи (копии свидетельств о государственной регистрации актов гражданского состояния) – для молодых семей, имеющих детей, при условии, что возраст каждого из супругов не превышает 35 лет; копию паспорта, копию свидетельства о рождении детей – для неполных молодых семей, состоящих из 1 (одного) молодого родителя и 1 (одного) и более детей, при условии, что возраст 1 (одного) родителя в неполной семье не превышает 35 лет;

- копию паспорта – для жителей монопрофильных муниципальных образований Архангельской области (моногородов);

и) копии документов, подтверждающие осуществление фактических расходов, произведенных субъектом малого предпринимательства для реализации собственного бизнеса (если имеются).

К заявке субъектом малого предпринимательства могут быть приложены следующие документы:

а) копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя;

б) копия свидетельства о постановке юридического лица или индивидуального предпринимателя на учет в налоговом органе;

в) выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ) и Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП), выданная не ранее чем за три месяца до даты подачи заявления.

г) справка из налоговых органов, Пенсионного фонда Российской Федерации об отсутствии задолженности по налоговым и иным обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации и страховым взносам в государственные внебюджетные фонды, выданные не ранее чем за 30 дней до дня подачи заявки;

д) справка из центра занятости населения – для физических лиц, состоявших до дня регистрации субъекта малого предпринимательства на учете центра занятости населения в качестве безработного;

Субъекты малого предпринимательства для получения субсидии представляют комплект документов, указанных в пункте 16 настоящего Положения в отдел промышленности, предпринимательства, сельского хозяйства и

транспорта администрации муниципального образования "Плесецкий район" по адресу: 164260, Архангельская обл., п. Плесецк, ул. Ленина, дом 33, каб. 53, тел. 8(81832)7-70-29. Смотри приложения 1-7

Администрация осуществляет оценку конкурсной документации, зарегистрированной и претендующей на предоставление субсидий, по количественным критериям. Максимально возможное количество баллов количественных критериев по конкурсной документации с учетом веса коэффициента составляет 100 баллов. Допуск заявки на рассмотрение конкурсной комиссии осуществляется при:

- а) оценке количественных критериев бизнес-плана не менее 25 баллов;
- б) рентабельности бизнес-плана не менее 8% за 24 месяца;
- в) бюджетной эффективности бизнес-плана – отношения планируемого объема налоговых отчислений в бюджеты всех уровней (в сумме за 24 месяца) к размеру предоставляемой субсидии не менее 1

Субсидии предоставляются субъектам малого предпринимательства (далее – победители), конкурсная документация которых получила итоговую рейтинговую оценку одна вторая или более от максимально возможной;

Максимально возможный рейтинг рассчитывается как сумма максимального значения рейтинговой оценки (200), умноженной на число членов комиссии, принимавших участие в заседании.

Решения конкурсной комиссии оформляются протоколом. Администрация в течение 10 рабочих дней со дня проведения заседания конкурсной комиссии размещает протокол в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на официальном сайте администрации.

Выписки из протокола заседания конкурсной комиссии направляются субъектам малого предпринимательства, участвовавшим в конкурсе, по их письменному запросу.

На основании протокола администрация издает распоряжение о предоставлении субсидий победителям конкурса.

С каждым из победителей конкурса заключается договор о предоставлении субсидии.

Обязательным условием предоставления субсидии, включаемым в договор о предоставлении субсидии, является согласие субъектов малого предпринимательства на осуществление администрацией и органами государственного финансового контроля проверок соблюдения получателями субсидий условий, целей и порядка предоставления субсидий.

Договором о предоставлении субсидии предусмотрена уплата пени в размере 1/300 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации за каждый день просрочки в случае не возврата или несвоевременного возврата средств бюджета в сроки, установленные пунктами 29 – 31 настоящего Положения.

Для заключения договора о предоставлении субсидии победитель конкурса не позднее чем через 30 дней со дня признания его победителем конкурса и не позднее 1 декабря текущего года обязан предъявить секретарю конкурсной комиссии банковские реквизиты расчетного счета. Предельный срок заключения

договоров ограничен 45 календарными днями с даты принятия решения комиссией, но не позднее 20 декабря текущего года.

Получатель субсидии обязан в течение 9 месяцев со дня перечисления средств субсидии администрацией на расчетный счет получателя использовать бюджетные средства, по целевому назначению. Неиспользованные средства подлежат возврату в бюджет на лицевой счет администрации в полном объеме в течение 15 календарных дней со дня предъявления администрацией требования.

В случае выявления администрацией нарушения условий, целей и порядка расходования субсидий их получателями, а также условий договоров, субсидии подлежат возврату в бюджет в течение 15 календарных дней со дня предъявления администрацией соответствующего требования.

17.Методические рекомендации по составлению бизнес-плана.

Бизнес-план – это официальный документ, который кратко, точно и в доступной форме описывает все основные стороны вашей будущей предпринимательской деятельности. Правильно составленный бизнес-план должен отвечать на основной вопрос: «Стоит ли браться за это дело, принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?»

Каждый начинающий предприниматель стремится продумать план своей деятельности, но если изложить его на бумаге и провести специальные расчеты, будет легче уяснить и предвидеть возможные проблемы, понять преодолимы ли они, и что необходимо предпринять, чтобы свести риск своей деятельности к минимуму.

Бизнес-план выполняет следующие основные задачи:

- Является инструментом стратегического планирования. Он может быть использован для прогнозирования будущей деятельности, разработки концепции ведения бизнеса. Начинающий предприниматель имеет возможность в деталях отработать стратегию, план деятельности и избежать ошибок еще на бумаге, а не в реальности.
- Позволяет оценить затраты на разработку, изготовление и сбыт продукции (услуг) на рынке и определить потенциальную прибыльность задуманного дела.
- Выполняет роль инструмента контроля и управления, с помощью которого предприниматель может оценить фактические результаты своей деятельности за определенный период. Например, финансовый раздел бизнес-плана может быть использован в качестве основы для составления бюджета производственной деятельности, контроля его использования, а также определения необходимых изменений в деятельности предприятия.
- Служит хорошей рекламой предполагаемого бизнеса.
- Является инструментом привлечения денежных средств. Он должен доказывать, что вложенные инвестором деньги будут возвращены с прибылью.

Общие положения по разработке бизнес-плана.

1. Приняв решение об открытии собственного дела или бизнеса и приступая к разработке бизнес-плана, будущий предприниматель должен ответить сам себе на целый ряд вопросов принципиального характера. Например:

- Какой цели я хочу добиться в бизнесе?
- В чем заключаются преимущества моего дела перед другими?
- Какие задачи мне по силам?
- Какой величины организацию я хочу создать?
- Какие потребности рынка я хочу удовлетворить?
- Кто будет моими клиентами?
- Кто мои конкуренты и чем мое дело будет отличаться от их дела?
- На каком рынке я буду действовать, где моя ниша сейчас, в ближайшее время и в перспективе?
- Каковы мои слабые места и главнейшие опасности?
- Как долго я хочу заниматься этим делом?
- как я буду выходить из бизнеса?

2. Бизнес-план призван обосновать курс, которого намерен придерживаться предприниматель в течение определенного времени, поэтому особенно тщательно нужно проработать первые 12 месяцев.

3. В бизнес-плане целесообразно четко сформулировать цели для коротких промежутков времени, а также определить пути достижения поставленных целей и провести анализ финансового состояния предприятия на каждом из этапов.

4. При разработке плана необходимо учитывать факторы неопределенности и риска. Чем больше таких факторов, тем выше необходимость разработки тщательно продуманных планов во избежание краха.

Структура и содержание разделов бизнес-плана.

Содержание бизнес-плана и степень его детализации зависят от размеров создаваемого предприятия и сферы, к которой оно относится (производственной или сфере услуг), а также размеров предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив расширения дела. Чем шире рынок сбыта, крупнее доля предпринимателя на этом рынке, выше уровень конкуренции, тем более углубленной должна быть проработка всех разделов бизнес-плана.

Бизнес-план включает следующие основные разделы:

- титульный лист;
- резюме;
- краткую информацию о предприятии;
- описание продукта, услуги;
- оценку (анализ) рынка сбыта и конкуренции;
- стратегию маркетинга;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план;
- оценку рисков и страхование;
- приложения.

Составлению бизнес-плана должна предшествовать работа по сбору информации об объеме потенциального спроса, производственных и финансовых потребностях

предприятия. Имея такую информацию, Вы сможете еще до составления бизнес-плана оценить жизнеспособность самой концепции нового предприятия.

Титульный лист.

Составление бизнес-плана начните с оформления титульного листа, который служит обложкой Вашего бизнес-плана и должен содержать следующую информацию:

- вид деятельности;
- Ф.И.О. предпринимателя;
- адрес, телефон;
- стоимость проекта;
- место и год составления.

Если при работе над бизнес-планом Вы привлекли консультантов по различным вопросам, то желательно указать их фамилии.

Резюме.

Резюме – это сжатое, достаточно четкое обозрение основного содержания бизнес-плана и целей, которые ставит перед собой предприниматель. Хотя этот раздел находится в начале бизнес-плана, лучше написать его последним.

Резюме должно занимать не более одной – двух страниц и включать:

- полное наименование Вашего предприятия;
- основную бизнес-идею;
- необходимый объем денежных средств;
- направления вложенных денежных средств и график их возврата;
- основные характеристики коммерческой эффективности проекта;
- общий вывод по проекту.

Изложите свою идею убедительно и четко в одном предложении так, чтобы можно было сразу представить себе то, что Вы предлагаете:

Суть *проекта* -

Определите Ваши цели. Главной целью любого бизнеса в большинстве случаев является получение прибыли за счет предложения рынку конкурентноспособной продукции, видов услуг, новых технологий и т.д. Текущие цели должны быть конкретными, измеримыми и достижимыми. Они выражаются в терминах времени, уровня роста оборота или снижения затрат и рентабельности (прибыльности): что и сколько, к какому сроку, с какой прибылью.

Например, цели человека, занимающегося изготовлением изделий из лозы, на ближайишие полгода можно сформулировать следующим образом:

- *увеличить объем производства по сравнению с предыдущим периодом на % (изготавливать каждый месяц не менее изделий);*
- *снизить себестоимость продукции за счет количества выпускаемых изделий на%;*
- *получать ежемесячную прибыль в размере ... рублей.*

В резюме желательно указать назначение бизнес-плана (для кого и для чего):

- потенциального инвестора;
- возможных партнеров по бизнесу.

Если у Вас уже есть заказы на продукцию, то необходимо их перечислить.

Проанализируйте, как быстро продукция, услуги утвердятся на рынке, обоснуйте возможность его дальнейшего расширения.

Сбыт и переработка продукции в приоритетном порядке должны осуществляться на территории Алтайского края.

При планировании объема сбыта продукции, учитывая известную неопределенность ситуации, подготовить три сценария развития: оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный. Оптимистический прогноз сбыта подразумевает оценку при благоприятном стечении обстоятельств. Пессимистический прогноз рассчитывается в случае, если все пойдет не так, как Вы задумали. Оценив преимущества и недостатки, возможные риски, сезонность, Вы получите наиболее вероятный прогноз реализации.

Полезно заполнить таблицу 1, в которой учитываются сегменты рынка по потребителям Вашей продукции. В таблице предлагается первый год деятельности спрогнозировать по кварталам, второй – по полугодиям, в дальнейшем прогноз идет в целом на год.

таблица 1

Сегменты рынка по потребителям	Ед. изм.	1-й год				2-ой год	год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 п/г	2 п/г	
Продукция А Потребитель Х Потребитель У И т.д.								
Итого								
Продукция В								
Итого								

Очень важны оценка и отслеживание конкурентов.

Анализ конкурентов целесообразно начинать с составления их списка. Чем полнее этот список, тем лучше. Постарайтесь как можно больше узнать о своих конкурентах, приведя данные о них в своем бизнес-плане.

Определите, что хорошего есть в деятельности ваших конкурентов: качество, цены, отношение к клиенту, удобство в обслуживании, дополнительные льготы и т.п. Продумайте, чем Вы можете компенсировать недостатки своей деятельности в случае, если станет ясно, что до уровня конкурентов Вам пока не дотянуться.

Затем попробуйте выделить слабые стороны конкурентов. Составьте их списки и попытайтесь выяснить причину. Подумайте над тем, каких недостатков конкурентов Вы можете избежать и что положительное можете использовать в своей деятельности.

Стратегия маркетинга.

Данный раздел является одной из важнейших частей бизнес-плана, поскольку в нем необходимо объяснить потенциальным партнерам или инвесторам основные способы достижения целей бизнеса.

Вы описали рынок, выявили свой сегмент, проанализировали конкуренцию. Теперь Вам нужно выйти на этот рынок. Для того, чтобы поставленная цель стала

реальностью, следует выбрать и сформулировать стратегию в таких вопросах, как:

- методы ценообразования;
- выбор системы распространения товара;
- реклама.

Пожалуй, первый вопрос является наиболее сложным.

Сначала попробуйте определить себестоимость Вашей продукции, включая все затраты на ее реализацию, налоги, планируемую прибыль. Получив желаемую величину цены, подумайте, сколько за Вашу продукцию согласен платить клиент. Чтобы оценка была более или менее достоверной, поставьте себя на место покупателя. Помните, что необдуманно заниженная или завышенная цена может привести Ваши начинания к краху.

Кроме того, цена товара может определяться исходя из:

- цены конкурентов на соответствующий товар;
- спроса на данный товар;
- уникальности товара.

Продумайте вопрос, собираетесь ли Вы менять (понижать, повышать) цены на свою продукцию и каким образом.

По поводу распространения товаров и услуг универсальных рекомендаций быть не может. Все зависит от специфики деятельности. Важно предусмотреть все возможные каналы сбыта: розничную и оптовую продажу, поиск индивидуальных клиентов, доставку заказа по телефону, участие в ярмарках, выездную торговлю и т.д.

Определите:

- нужен ли Вам транспорт для доставки товаров;
- достаточны ли собственные торговые площади или есть необходимость арендовать дополнительные;
- какое торгово-технологическое оборудование потребуется и на какую сумму;
- где Вы будете закупать товары (материалы), необходимые для производства;
- укажите основных поставщиков.

План продвижения товаров и услуг на рынок включает в себя и рекламную деятельность. Решите для себя:

- будете ли Вы рекламировать свои товары (услуги);
- где и как будете размещать рекламу и что конкретно о своем товаре Вы можете сообщить потенциальным клиентам;
- сколько денежных средств Вы готовы потратить на рекламу.

При выборе рекламных средств Вы должны знать все плюсы и минусы, чтобы правильно сориентироваться в их многообразии и выбрать то, что подходит Вашему товару.

К основным рекламным средствам относятся:

- Реклама в прессе (газеты, журналы). Она имеет ряд особенностей: появляется точно в нужный момент, быстро распространяется, есть возможность обратной связи и быстрой смены объявления. Приверженность читателей к определенным изданиям позволяет достаточно узко адресовать рекламу. Важное преимущество прессы состоит в том, что она позволяет читателям изучать рекламные объявления тщательно и возвращаться к ним;

- Наружная реклама (вывески, плакаты, витрины, щиты, световые установки). Непременное требование к размещенному тексту – краткость, а к изображению – способность привлечь внимание;
 - Радио- и телереклама;
 - Прямая почтовая реклама (почтовые карточки, письма, листовки, открытки, брошюры, проспекты, календари, каталоги);
 - Торговые выставки и ярмарки. Важнейшее достоинство ярмарок и выставок – возможность представить товар в подлинном виде, в действии;
 - Раздача бесплатных образцов (сэмплинг);
 - Реклама на транспорте. Этот вид рекламы выделяется особенно, так как аудитория рекламы на транспорте многочисленна, ей присуща гибкость, она гарантирует многократность воздействия и непрерывность впечатлений;
 - Рекламные сувениры и подарки. Реклама с помощью сувениров основана на использовании предметов специального назначения (например, зажигалки, ручки и т.д.), на них можно поместить информацию о названии фирмы, адрес, телефон.
- Главное: повторяйте свое обращение к потребителю неоднократно.

В заключение данного раздела следует предложить меры по дополнительному обслуживанию клиентов. Это может быть, например, гарантийное и техническое обслуживание продукции (ремонт, поставка запасных частей и т.д.).

Производственный план.

Этот раздел бизнес-плана готовится только теми предпринимателями, которые собираются заняться производством. Подробно опишите в разделе:

- размещение производства;
- необходимое оборудование;
- материалы и комплектующие, их стоимость;
- обеспечение качества товара (услуги);
- объем выпуска продукции.

Укажите, где будут изготавливаться товары (предоставляться услуги) – на действующем или вновь создаваемом предприятии. Насколько удачно выбрано место расположения фирмы исходя из близости к клиентам, поставщикам, доступности рабочей силы и т.д.

Составьте подробный список оборудования, включая измерительные приборы, станки, необходимую мебель, оргтехнику, транспортные средства и т.д. Укажите способ получения оборудования (аренда, покупка, изготовление по заказу и пр.), данную информацию можно представить в виде таблицы 2.

таблица 2

Потребность в дополнительном оборудовании и других технических средствах

№п/п	Наименование оборудования, тех.средств	Тип или модель	Способ получения	Срок поставки	Цена за ед., руб.	Количество	Стоимость оборудования, руб.
1.							
2.							
...							
	Всего						

Продукция А:								
Цена за ед.,	руб.							
Объем продаж,	шт.							
Объем реализации	руб.							
Продукция В:								
Цена за ед.,	руб.							
Объем продаж,	шт.							
Объем реализации	руб.							
Всего	тыс.руб.							

Укажите, какие меры Вы предполагаете использовать для обеспечения качества продукции (услуг).

Предусмотрите описание системы охраны окружающей среды, утилизации отходов обеспечения безопасности жизнедеятельности.

Из потребности в персонале и рабочей силе (при необходимости) произведите расчет средств на оплату труда по периодам и оформите в виде таблицы 6.

таблица 6

Потребность в средствах на оплату труда

№ п/п	Состав персонала	Кол-во	Заработная плата	Сумма зарплаты персонала по интервалам планирования						
				1 мес.	2 мес.	12 мес.

Организационный план.

В этой части бизнес-плана необходимо осветить следующие вопросы:

- краткая информация о владельцах (учредителях) Вашего предприятия;
- опыт и компетентность руководства;
- потребность в персонале;
- система мотивации и вознаграждения персонала;
- дата предполагаемого выхода на полную мощь.

Приведите организационную схему Вашего предприятия, показывающую этапы формирования организационной структуры, связи, распределение обязанностей и ответственности.

Укажите, где, когда и кем проведена (будет проведена) регистрация Вашего предприятия, номер регистрационного свидетельства.

Определите, нужны ли Вам наемные работники. Если да, то уточните:

- число необходимых работников по каждой специальности;
- требуемый уровень квалификации;
- предполагаемую степень занятости персонала (постоянные работники, совместители);
- формы оплаты труда (сдельная, повременная, твердый оклад и т.д.);

- предполагаемый размер средней заработной платы.

Если в дальнейшей работе Вы будете пользоваться услугами бухгалтера, юриста, банка или какой-либо страховой компании, то лучше заранее навести справки и установить личные контакты.

Финансовый план.

В этой части бизнес-плана сводятся в единой целое все расчеты, проводимые в предыдущих разделах, сопоставляются поступления (доходы) и расходы, выявляется финансовый результат (прибыль, убыток). Все расчеты следует оформлять в таблицы. В силу того, что всякий финансовый анализ будущего неизбежно характеризуется той или иной степенью неопределенности, имеет смысл расчеты производить по трем вариантам – оптимистическому, пессимистическому и наиболее вероятному.

Цель любого коммерческого проекта – получение прибыли. Прибыль, по существу, есть разница между доходами и расходами. Как правило, эти показатели в разные периоды реализации проекта отличаются друг от друга. Поэтому, в зависимости от специфики деятельности, поступления и расходы следует считать: первый год – по месяцам, второй – по кварталам, дальше – по годам.

Составление финансового прогноза разбейте на несколько этапов:

1. Трезво посчитайте денежные поступления.

Для наглядности данные оформите в виде таблицы 7.

таблица 7

Источники финансирования

№ п/п	Наименование источника	Сумма, руб.
1.	Собственные средства	
2.	Привлеченные средства: заемные беспроцентные средства друзей, знакомых	
3.	Залоговый кредит	
4.	Кредит финансовых учреждений (беззалоговый)	
5.	Субсидия, выданная центром занятости населения	
6.	Поступления от реализации продукта	
	Итого:	

2. Сделайте расчет расходов.

Все затраты можно разделить на две группы: единовременные (первичные), связанные с открытием (расширением) бизнеса и текущие. Данные занесите в таблицу 8.

При заполнении граф 1.1. -1.6. величину затрат необходимо выяснить в соответствующих органах.

таблица 8

Источники финансирования

№	Статьи затрат	Сумма,
---	---------------	--------

3.	Выполнение проекта, оплата взносов в различные фонды								
4.	Заключение договора аренды								
5.	Приобретение оборудования								
6.	Приобретение сырья и материалов								
7.	Реклама								
8.	Средства на личное потребление в организационный период								
9.	Зарплата нанимаемых работников								
10.	Начисления на заработную плату нанимаемого персонала								
11.	Непредвиденные расходы								
12.	Итого затрат:								
	Источники финансирования								
13.	Компенсация								
14.	Дотация								
15.	Личные средства								
16.	Заем у друзей, родных								
17.	Кредит беззалоговый								
18.	Кредит залоговый								
19.	Субсидия, выданная ЦЗН								
20.	Итого источников								
21.	Остаток средств на конец недели								

3. Составьте план денежных потоков на месяц, квартал, год (таблица 10). Это позволит оценить, сколько денег необходимо вложить в бизнес, проверить синхронность поступления и расходования денежных средств. При заполнении таблицы в левой колонке укажите перечень всех доходов от продажи, кредитов, собственные средства. Затем - все расходы. Разница между доходами и расходами дает месячный денежный поток. Надо учесть и наличие денег (или долгов), которые перешли из предыдущего месяца.
- таблица 10

Баланс денежных расходов и поступлений

№ п/п	Наименование статьи	Величина показателя по периодам, тыс.руб.							
		1-й год деятельности							
		1-й месяц	2- ой	3- ий	12- й	итого
I	Денежные средства в наличии на начало периода								
II	Доходы, в т.ч.:								
1.	Собственный капитал								
2.	Ссуды, кредиты								
3.	Субсидия								
4.	Другие поступления								
5.	Выручка от реализации								
	Доходы всего (I + II)								
	Расходы, в т.ч.:								
1.	Покупка сырья, материалов								
2.	Покупка оборудования, комплектующих изделий								
3.	Арендная плата								
4.	Коммунальные платежи								
5.	Электричество								
6.	Отопление								
7.	Телефон								
8.	Консультации								
9.	Реклама								
10.	Маркетинговые расходы								
11.	Командировки								
12.	Проценты по займам								
13.	Заработная плата персонала								
14.	Налоги								
15.	Страховые взносы в - Пенсионный фонд РФ - фонд обязательного медицинского страхования - фонд социального страхования (для граждан, использующих труд наемных работников)								

16.	Зарплата предпринимателя	самого							
17.	Инвестиции								
18.	Другие страховые платежи								
19.	Прочие (расшифровать)	расходы							
	Расходы, всего								
	Месячный денежный поток (доходы- расходы)								
	Денег на конец месяца								

4. Сделайте расчет годовой прибыли:

Для этого надо знать годовой доход и годовой расход. Используйте данные таблицы 10.

Годовая прибыль (до уплаты налогов) = годовой доход – годовой расход

Чистая прибыль = годовая прибыль - налоги

Рассчитываем рентабельность:

Рентабельность = годовая прибыль / годовой расход x 100%

Срок окупаемости проекта:

Срок окупаемости = инвестиции / чистая прибыль x 12

При разработке бизнес-плана для торгового предприятия необходимо также определить тот объем товарооборота, при котором коммерческая деятельность является целесообразной. Объем реализации (товарооборот), который обеспечит запланированный оптимальный размер прибыли и рентабельности продажи товаров, рассчитывается по формуле:

$T = (П:Р) \times 100\%$,

где Т – объем товарооборота, тыс.руб.;

П – размер прибыли, тыс.руб.;

Р – рентабельность (отношение чистого дохода к годовым затратам, умноженное на 100%).

Например, малое предприятие планирует увеличение суммы прибыли и снижение затрат после получения ссуды в течение первых трех лет в следующих размерах.

Показатели	Первый год	Второй год	Третий год
Прибыль, тыс.руб.	220	290	380
Уровень издержек обращения, %	21,2	20,6	20,0

При условии сохранения среднего уровня валового дохода (т.е. отношения суммы торговых надбавок к сумме товарооборота, %) в размере 27%, рентабельность (как разница между уровнем валового дохода и уровнем издержек обращения, т.е. $R = Увд - Уио$) составит:

Второй год – 6,4% (27,0% - 20,6%);

Третий год – 7,0% (27,0% - 20,0%).

Исходя из установленных целевых показателей прибыли и рентабельности определяется необходимый объем продажи товаров (товарооборот). В первый год

он должен составить 3800 тыс.руб. $((220:5,8) \times 100)$, во второй – 4530 тыс.руб. $((290:6,4) \times 100)$ и в третий – 5400 тыс.руб. $((380:7,0) \times 100)$.

Таким образом, в течение трех лет при установленных исходных данных товарооборот возрастет в 1,4 раза $(5400: 3800)$ при росте прибыли в 1,7 раза $(380:220)$.

Оценка рисков и страхование.

Чтобы не поставить себя в сложное положение и не допустить финансовых потерь, следует заранее предусмотреть возможные рискованные ситуации, вероятность их появления и меры по снижению степени риска.

Из всего разнообразия рисков предусмотреть хотя бы часто встречающиеся. Это: коммерческие, транспортные, политические и риски, связанные форс-мажорными (непредвиденными) обстоятельствами.

К **коммерческим** рискам относят: имущественные, производственные, торговые. Они представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

Имущественные риски – риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п.

Производственные риски связаны с убытками от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и, прежде всего, с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудования, сырья, транспорта и т.п.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники или технологии. Мерами по снижению производственных рисков являются контроль за процессом производства, усиления влияния на поставщиков, приобретение высококачественного оборудования и т.д.

Торговые риски представляют собой риски, связанные с убытками по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, недоставки товара, уменьшения размеров и емкости рынков, появления новых конкурентов и т.п. Мерами по снижению этого вида риска могут быть: систематическое изучение условий продажи на рынке (соотношение спроса и предложения); создание сети посредников между потребителем и производителем; соответствующая ценовая политика; образование сети сервисного обслуживания; формирование общественного мнения и фирменного стиля; реклама и т.д.

Транспортные риски – это риски, связанные с перевозками грузов транспортом: автомобильным, морским, речным, железнодорожным, самолетами и т.д.

Политические риски – связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства. Политические риски возникают при нарушении условий производственно-торгового процесса по причинам, непосредственно не зависящим от хозяйствующего субъекта.

Риски, связанные с **форс-мажорными** обстоятельствами – риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами. Мерой по их снижению служит работа организации с достаточным запасом финансовой прочности.

Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств), вызванных инфляционными процессами, всеобщими неплатежами, колебаниями валютных курсов и т.д. они могут быть снижены за

счет создания системы эффективного финансового управления, работы с посредниками на условиях предоплаты, продуманной сбытовой политики цен и т.д.

Укажите виды рисков, которые Вы прогнозируете, вероятность их появления и возможный ущерб.

Установите приемлемый уровень риска.

Спрогнозируйте организационные меры по профилактике в нейтрализации рисков. Для снижения общего влияния рисков на эффективность деятельности необходимо предусмотреть коммерческое страхование по действующим системам (страхование имущества, транспортных перевозок, рисков, заложенных в коммерческих контрактах на заключаемые сделки, перестрахование и пр.). Укажите систему коммерческого страхования, которую Вы предусматриваете.

Приложение.

Этот раздел бизнес-плана может включать некоторые или все перечисленные ниже документы:

- примечания по тексту (например, предложения, используемые в прогнозах, источники информации);
- дополнительные документы;
- статьи, вырезки из информационных источников, тематические отчеты;
- чертежи и графики;
- копии контрактов и соглашений (при наличии);
- иллюстрации Вашей продукции;
- рекламные изделия различного рода оборудования, услуг и т.д., которые в дальнейшем могут быть использованы в Вашем бизнесе;
- результаты тестирования Вашей продукции;
- рекомендации: поставщики, кредиторы, прочие лица могут дать отзыв о Вашей работе (если она имеет место).

Потребность в дополнительном оборудовании и других технических средствах

№п/п	Наименование оборудования, тех. средств	Тип или модель	Способ получения	Срок поставки	Цена за ед., руб.	Количество	Стоимость оборудования, руб.
1.							
2.							
...							
	Всего						

Если Вы собираетесь арендовать помещение или оборудование, приложите протокол о намерениях на аренду.

Укажите какие материалы, сырье и комплектующие Вам понадобятся, где и на каких условиях Вы собираетесь их закупать. Назовите поставщиков и степень зависимости от них. Информацию оформите в виде таблицы 3.

таблица 3

Наименование вида материальных	Потребность на программу..... г.				Поставщики	
	1 кв.		2 кв.			И т.д.
	В натур.	Сумма,	В натур.	Сумма,		

ресурсов	выраж.	тыс.руб.	выраж.	тыс.руб.		
Материалы – всего, В т.ч. 1. ... 2. ...						
Покупные комплектующие изделия – всего, В т.ч. 1. ... 2. ...						
Всего						

Рассчитайте, сколько сырья и материалов Вам потребуется на один производственный цикл. Укажите, какой транспорт понадобится для доставки сырья, материалов, готовой продукции.

Определите объем производимых товаров по периодам для первого года – по кварталам, для второго – по полугодиям, для последующих – на год в целом. Данные можно представить в виде таблицы 4.

таблица 4

Вид продукции	Ед. изм.	1-й год				2-ой год		...год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 п/г	2 п/г	
Продукция А								
Продукция В								
Всего								

На основе производственной программе определите объем реализации продукции в стоимостном выражении (таблица 5) с момента производства до момента получения первых поступлений денежных средств от реализации продукции, услуг. Рекомендуем три варианта – оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный.

таблица 5

Вид продукции	Ед. изм.	1-й год				2-ой год		...год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 п/г	2 п/г	
Продукция А:								
Цена за ед.,	руб.							
Объем продаж,	шт.							
Объем реализации	руб.							
Продукция В:								
Цена за ед.,	руб.							

Объем продаж,	шт.							
Объем реализации	руб.							
Всего	тыс.руб.							

Укажите, какие меры Вы предполагаете использовать для обеспечения качества продукции (услуг).

Предусмотрите описание системы охраны окружающей среды, утилизации отходов обеспечения безопасности жизнедеятельности.

Из потребности в персонале и рабочей силе (при необходимости) произведите расчет средств на оплату труда по периодам и оформите в виде таблицы 6.

таблица 6 Потребность в средствах на оплату труда

№ п/п	Состав персонала	Кол-во	Заработная плата	Сумма зарплаты персонала по интервалам планирования										
				1 мес.	2 мес.	12 мес.			

18. Аренда малого предприятия.

Формой организации собственного дела является аренда предприятия по договору аренды предприятия в целом как имущественного комплекса, используемого для осуществления предпринимательской деятельности. В соответствии с договором аренды предприятия арендодатель (собственник предприятия) обязуется предоставить арендатору за плату во временное владение и пользование земельные участки, здания, сооружения, оборудование и другие входящие в состав предприятия основные средства, передать в порядке, на условиях и в пределах, определяемых договором, запасы сырья, топлива, материалов и иные оборотные средства, право пользования землей, водой и другими ресурсами, иные имущественные права, связанные с предприятием, права на обозначения, индивидуализирующие деятельность предприятия, и другие неисключительные права, а также уступить ему права, требования и перевести на него долги, относящиеся к предприятию.

Права арендодателя, полученные им на основании разрешения (лицензии) на занятие соответствующей предпринимательской деятельностью, не подлежат передаче арендатору, однако в соответствии с законом о лицензировании право лицензии может быть в установленном порядке переоформлено на арендатора.

Договор аренды предприятия заключается в письменной форме путём составления одного документа, подписанного сторонами, подлежит

государственной регистрации и считается заключённым с момента такой регистрации.

Передача предприятия арендатору осуществляется по передаточному акту. Подготовка предприятия к передаче, включая составление и представление на подписание передаточного акта, является обязанностью арендодателя и осуществляется за его счёт, если иное не предусмотрено договором аренды. Договор аренды предприятия заключается на срок, установленный договором. Если в договоре аренды предприятия срок аренды не установлен, такой договор считается заключённым на неопределённый срок. В последнем случае каждая из сторон вправе отказаться в любое время от договора, предупредив об этом другую сторону за три месяца. Законом или договором может быть установлен иной срок предупреждения о прекращении договора аренды предприятия, заключённого на неопределённый срок.

Если иное не предусмотрено договором аренды предприятия, арендатор вправе без согласия арендодателя продавать, обменивать, предоставлять во временное пользование либо займы материальные ценности, входящие в состав имущества арендованного предприятия, сдавать их в субаренду и передавать свои права и обязанности по договору аренды в отношении таких ценностей другому лицу при условии, что это не уменьшит стоимость предприятия и не нарушит другие положения договора аренды предприятия. Если иное не предусмотрено договором аренды предприятия, арендатор вправе без согласия арендодателя вносить изменения в состав арендованного имущественного комплекса, проводить его реконструкцию, расширение, техническое перевооружение, позволившее увеличить его стоимость. Арендатор предприятия обязан в течение всего срока действия договора аренды предприятия поддерживать предприятие в надлежащем техническом состоянии, в том числе проводить текущий и капитальный ремонты.

Арендатор предприятия обязан своевременно вносить плату за пользование предприятием как имущественным комплексом, порядок, условия и сроки внесения которой устанавливаются договором аренды предприятия. Арендная плата может быть установлена за всё арендуемое предприятие или отдельно по каждой из его составных частей в виде:

- определённых в твёрдой сумме платежей, вносимых периодически или единовременно;
- установленной доли полученных в результате арендованного имущественного комплекса продукции, доходов;
- предоставления арендатором определённых услуг в других видах.

При прекращении договора аренды предприятия арендованный имущественный комплекс должен быть возвращён арендодателю в

соответствии с положением договора аренды предприятия и Гражданским кодексом РФ.

19. Этапы создания малого предприятия.

Практически любой предприниматель, задумав создание собственного дела, осуществляет следующие этапы этого непростого решения:

1. Возникновение и обоснование идеи о занятии определённым видом предпринимательской деятельности.
2. Постановка ближайших и перспективных целей осуществления своей предпринимательской идеи.
3. Формирование конкретного решения об открытии своего дела в определённой организационно – правовой форме.
4. Подбор квалифицированных и надёжных соучредителей нового дела.
5. Определение финансовых источников, необходимых для ведения предпринимательской деятельности на первом этапе функционирования фирмы.
6. Разработка необходимых (в зависимости от организационно – правовой формы) учредительных документов.
7. Проведение комплекса организационных мероприятий по созданию собственного дела: проведение первого собрания учредителей, выбор фирменного наименования, подбор квалифицированных сотрудников, изготовление печати, штампов, выбор товарного знака и др.
8. Разработка обоснованного бизнес – плана.
9. Государственная регистрация фирмы в установленном порядке.
10. Постановка на учёт в налоговом органе по месту нахождения фирмы (месту жительства индивидуального предпринимателя).
11. Открытие в установленном порядке в любом банке расчётных (текущих) счетов.
12. Заключение договоров (контрактов) на поставку сырья, материалов, комплектующих изделий и других факторов производства, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности.
13. Получение в соответствии с законодательством разрешения (лицензии) на осуществление отдельных видов деятельности.
14. Проведение глубоких маркетинговых исследований рынка, выбор способов продвижения товаров на рынок, определение путей сбыта продукции потребителям, определение методов формирования цены на продукцию или услугу.
15. Заключение договоров поставки, купли – продажи товаров.
16. Организация учёта доходов и расходов в соответствии с нормативными документами Минфина РФ и др.

Несомненно, все эти этапы создания собственного дела крайне важны, но решающий - это обоснование предпринимательской идеи, поскольку

именно на этом этапе выявляется экономический интерес (мотив) предпринимателя в осуществлении конкретных видов деятельности (конкретных товаров, работ, услуг, информации, технологий и др.), но главное - идея должна быть реализована в те результаты, которые будут признаны рынком. Будущий предприниматель не должен исходить только из идеи «Я могу произвести товар» или «Этот товар нужен потребителям». А нужен ли он? Идея должна базироваться на простом и важнейшем рыночном принципе: *найти потребность и удовлетворить её*. Сначала поиск неудовлетворённой потребности, а затем – организация процесса по её удовлетворению

Идея материализуется в цели предпринимательства: удовлетворение потребностей для систематического получения прибыли. На этом этапе создания собственного дела целесообразно соизмерить возможности реализации идеи, которые формируются в стратегических и тактических целях, опосредствуя количественными расчётами, определённой системы показателей функционирования предприятия, а также оценкой всех условий и возможностей предпринимателя.

Важным этапом создания собственного дела является этап решения вопроса о финансовых возможностях предпринимателя, которые необходимы при формировании уставного капитала, т.е. решение вопроса, где взять деньги, необходимые для создания собственного дела. Источниками средств могут быть:

- собственные накопления;
- средства, взятые в долг у родственников и знакомы;
- получение ссуды в банке, у будущих потребителей;
- средства полученные от выпуска и реализации ценных бумаг;
- от государственных организаций, занимающихся поддержкой предпринимательства.

На этом этапе определяются возможности приобретения или взятия в аренду недвижимости. Получения необходимой информации, использования новых технологий и др. Данный этап реализуется посредством разработки проектов отдельных разделов бизнес – плана, который окончательно формируется на этапе завершения этапа создания собственного дела.

Но на предыдущих стадиях предприниматель должен принять решение о выборе организационно – правовой формы предпринимательской деятельности, исходя из предполагаемых целей, финансово – экономических возможностей, опыта, знаний и других факторов.

На выбор организационно – правовой формы предпринимательства в немалой степени влияют внешние факторы:

- политическая стабильность (если её нет, предприниматель не будет заинтересован разрабатывать и реализовать долгосрочные проекты);
- макроэкономические процессы и структурная перестройка экономики;
- экономические кризисы и инфляции;

- государственная поддержка и регулирование предпринимательской деятельности;
- состояние рынка и др.

Важное значение имеет скорость оборота вложенных средств, а также место расположения предприятия и форма собственности, выбранная предпринимателем или соучредителями.

19.1. Постановка малого предприятия на учет в налоговом органе.

Вновь создаваемое как юридическое лицо малое предприятие одновременно с заявлением о государственной регистрации подает заявление о постановке на учет в налоговом органе, образованном в соответствии с законодательством РФ по месту нахождения юридического лица на территории РФ. Процедура постановки на учет осуществляется в соответствии с Порядком постановки на учет в налоговом органе созданных или вновь возникших при реорганизации юридических лиц, прошедших государственную регистрацию, утвержденным приказом МНС РФ от 9 августа 2002 г. № БГ – 3 – 09 / 426.

Форма заявления постановки на учет в налоговом органе вновь созданного юридического лица установлена приказом МНС РФ «Об утверждении порядка и условий присвоения, применения, а также изменения идентификационного номера налогоплательщика и форм документов, используемых при учете в налоговом органе юридических и физических лиц» от 27 ноября 1998 г. № ГБ – 3 – 12 / 309. В адресной части заявления в наименовании налогового органа указывается налоговый орган, в котором будет осуществлена постановка на учет юридического лица, и проставляется дата подачи заявления в регистрирующий орган. Заявление подписывается лицом, подписавшим заявление государственной регистрации юридического лица при его создании.

Не позднее рабочего дня, следующего за днем государственной регистрации, составляется выписка из государственного реестра по форме. В выписке указываются полное наименование юридического лица, его основной государственный регистрационный номер, присвоенный Единым государственным реестром юридических лиц по месту нахождения данного юридического лица, установленные показатели и их значение. В выписке также указываются полное наименование регистрирующего органа и должность ответственного лица, подписавшего выписку. На основании заявления о постановке на учет в налоговом органе юридического лица, копии Свидетельства о государственной регистрации юридического лица, заверенной налоговым органом, выписки из государственного реестра и сведений, содержащихся в регистрационном деле юридического лица, в течение пяти дней со дня государственной регистрации осуществляется постановка юридического лица на учет в качестве налогоплательщика с присвоением идентификационного номера налогоплательщика (ИНН) и соответствующего кода причины постановки на учет (КПП), и в тот же срок выдается Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе.

В учетное дело налогоплательщика включается заявление о постановке на учет в налоговом органе, копия Свидетельства о государственной регистрации

юридического лица, заверенная налоговым органом, осуществившим государственную регистрацию юридического лица, и выписка из государственного реестра юридических лиц.

Вновь созданная организация по месту нахождения должна встать на учет в уполномоченных органах государственных социальных внебюджетных фондов и получить коды в органах Госкостата РФ.

Заявление организации о постановке на учет по месту нахождения подлежащего налогообложению недвижимого имущества или транспортных средств подается в налоговый орган по месту нахождения этого имущества в течение 30 дней со дня его регистрации.

В случае ликвидации или реорганизации организации, принятия организацией решения о закрытии своего филиала или иного обособленного подразделения, прекращения деятельности через постоянное представительство снятие с учета производится налоговым органом по заявлению налогоплательщика в течение 14 дней со дня подачи такого заявления.

Нарушение налогоплательщиком срока постановки на учет в налоговом органе, уклонение от постановки на учет влекут взыскание штрафов в установленном размере.

При постановке организации на учет в налоговом органе ей выдаются свидетельство и соответствующие справки о постановке на учет, необходимые для открытия расчетного и других счетов в банке. налогоплательщик обязан в течение пяти дней после даты открытия или закрытия счета в банке сообщить об этом налоговому органу, в котором он состоит на учете, в противном случае на него налагается штраф.

20. Открытие малым предприятием счетов в банке.

В соответствии с нормативными документами Центрального банка России расчёты между юридическими лицами, а также между индивидуальными предпринимателями производятся в безналичном порядке. Расчёты между этими лицами производятся также наличными деньгами, но в ограниченном размере (не более 60 тыс. руб. в сутки). Безналичные расчёты осуществляются через банки, иные кредитные организации, в которых предприниматели открывают соответствующие счета. Организации имеют право на открытие одного или нескольких счетов как в одном банке, так и в нескольких банках, в том числе для проведения безналичных расчётов.

Порядок открытия счетов не имеет принципиального различия и сводится к представлению в выбранный организацией банк следующих документов:

- заявление на открытие счёта, подписанного руководителем и главным бухгалтером организации; при отсутствии в штате должности главного бухгалтера заявление может быть подписано только руководителем организации;
- нотариально заверенных копий учредительных документов;
- свидетельства о государственной регистрации организации;
- документа, подтверждающего постановку организации на учёт в налоговом органе;
- справки о постановке на учёт в организациях государственной статистики;

- нотариально заверенной карточки с образцами подписей руководителей организации и оттиском печати, утверждённой нотариально или в устном порядке;
- справки – разрешения на открытие счёта, выданной налоговым органом.

Карточки с образцами подписей представляются в банк в двух экземплярах. Право первой подписи принадлежит руководителю организации, которой открывается счёт, а также должностным лицам, уполномоченным руководителем. Право второй подписи – главному бухгалтеру и уполномоченным лицам. Право первой подписи может быть предоставлено главному бухгалтеру организации или другим лицам, имеющим право второй подписи.

В случае замены или дополнения хотя бы одной подписи по счёту в банк предоставляется новая карточка с образцами подписей. Если в новой карточке подписи руководителя и главного бухгалтера организации остаются прежними, то дополнительного заверения нотариусом не требуется. В этом случае достаточно разрешительной подписи главного бухгалтера банка или его заместителя после проверки им подписей руководителя и главного бухгалтера, пописавших карточку с образцами их подписей на заменяемой карточке.

Для открытия счёта малое предприятие (организация) в соответствии с ГК РФ заключает с банком договор банковского счёта.

Организация может открывать в коммерческих банках следующие счета:

1. Расчётные счета, которые предназначены для осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в её адрес. Расчётные счета используются организациями для зачисления выручки от реализации продукции, учёта своих доходов от внереализационных операций, сумм полученных кредитов и иных поступлений, осуществления расчетов с поставщиками, бюджетом по налогам и приравненным к ним платежам, с рабочими и служащими по заработной плате и другим выплатам, включаемым в фонд потребления, с банками по полученным кредитам и процентам по ним, а также для платежей по решениям судов и других органов, имеющих право принимать решения судов о взыскании средств со счетов юридических лиц в бесспорном порядке (налоговых, таможенных органов). Количество расчётных счетов, открываемых организацией не ограничено. Однако, если организация является недоимщиком по платежам в бюджет, она должна выбрать по своему усмотрению один счёт, на котором должны аккумулироваться все суммы, поступающие в адрес организации (счёт недоимщика).

2. Текущие счета открываются для некоммерческих учреждений и коммерческих организаций, не являющихся юридическими лицами, например, филиалов. Перечень операций по текущему счёту ограничен, а распоряжаться средствами можно лишь в строгом соответствии с утверждённой сметой. Как правило, с текущего счета выдают наличные деньги на выплату заработной платы и на другие виды оплаты труда, на командировочные расходы, а также на цели, связанные с хозяйственной деятельностью филиала.

3. Специальные счета используют для хранения средств строго целевого назначения.

4. Валютные счета предназначены для осуществления расчетов в иностранной валюте. Эти счета открываются в коммерческих банках, имеющих лицензию ЦБ РФ на ведение валютных операций.
5. Бюджетный счёт обычно имеют организации, получающие средства из бюджета, при условии, что эти средства имеют строго целевое назначение.
6. Депозитный счёт открывается организациями, вносящим в банк вклад за счёт временно свободных денежных средств на определённый срок под определённый процент.
7. Временный расчётный счёт организации открывается для проведения операций по зачислению первоначальных взносов учредителей организаций в уставный (складочный) капитал и лиц, участвующих в подписке на акции

21.Кредитование малого бизнеса.

В соответствии с законодательством финансово- кредитная поддержка малого предпринимательства осуществляется Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства, фондами субъектов РФ и муниципальными фондами с привлечением заинтересованных организаций. Финансовое обеспечение фондами государственных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства организуется ежегодно за счет бюджетов всех уровней, а также средств, поступающих от приватизации государственного и муниципального имущества, доходов от собственной деятельности фондов, добровольных взносов физических и юридических лиц, в том числе иностранных доходов от выпуска и размещения ценных бумаг, а также по процентам от льготных кредитов, выделенных на конкурсной основе субъектами малого предпринимательства.

Фонды поддержки малого предпринимательства всех уровней осуществляют следующие мероприятия по финансированию субъектов малого предпринимательства:

- предоставление субъектам малого предпринимательства льготных кредитов, беспроцентных ссуд, краткосрочных займов без приобретения лицензий на банковскую деятельность;
- предоставление финансовой помощи на возмездной и безвозмездной основе при осуществлении программ демонополизации, перепрофилирования производства в целях развития конкуренции и насыщения товарного рынка в соответствии с действующим законодательством; выполнение функций залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам малых предприятий;
- долевое участие в создании и деятельности хозяйствующих субъектов, обеспечивающих развитие инфраструктуры рынка, специализированных консультационных организаций и информационных систем поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции, систем потребительской экспертизы и сертификации товаров и услуг;
- финансирование мероприятий по подготовке и переподготовке, и повышению квалификации кадров для малого бизнеса, поддержке новых экономических структур, защите прав потребителей;

- финансирование научных исследований, научно – практических конференций, совещаний, в том числе международных, связанных с деятельностью фондов.

По данным доклада рабочей группы по вопросам поддержки и развития малого предпринимательства на заседании Государственного совета РФ, общая потребность действующих субъектов малого предпринимательства только в микрокредитах составляет около 200 млрд. руб. Однако, согласно данным проведенных исследований, доступ к внешним финансовым источникам имеют ежегодно только 13-15 тыс. предпринимателей. Финансовая поддержка со стороны финансово – кредитной системы и органов власти играет незначительную роль, как при создании малых предприятий, так и на этапе их развития. Так, вклады учредителей явились основным источником формирования первоначального капитала 86% малых предприятий, менее 2% предприятий смогли получить финансовую поддержку от органов власти или программ развития предпринимательства, в остальных случаях для финансирования стартовых проектов удалось привлечь кредиты банков и другое возвратное финансирование. Система предоставления малым предприятиям льготных кредитов через фонды поддержки малого предпринимательства в последнее время фактически не действует, что является существенным тормозом в развитии малого предпринимательства.

Как показывает практика, большая часть малых предприятий страны нуждается во внешних источниках финансирования. По данным анкетирования представителей малых предприятий 74% респондентов указали на необходимость привлечения внешних финансовых источников, но при этом 44% опрошенных отметили невозможность привлечения внешних финансовых ресурсов. Среди факторов, ограничивающих привлечение финансовых ресурсов малыми предприятиями на первом месте стоят *высокие проценты по кредитам*, далее:

- небольшой срок кредитования;
- ограниченность предоставления государственных гарантий;
- трудности в предоставлении собственных гарантий;
- трудности в получении гарантий третьих лиц и др.

По данным Российского обозрения малых и средних предприятий 50,2% малых и средних предприятий никуда не обращались за получением кредита,

20% - к частным лицам;

7-8% к другим предприятиям;

7,5 % - в фонды поддержки малого предпринимательства,

4,1% - в органы власти,

2,0% - в другие организации.

Из числа обратившихся за внешним финансированием в банках получили кредиты 54,4% предприятий;

у частных лиц – 39,2% предприятий;

в других предприятиях – 17,7%;

в других организациях – 4,4%;

в органах власти – 3,3%.

Вышеприведенный пример показывает, что основными кредиторами малых предприятий являются банки и частные лица. В соответствии с Федеральным

законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88 – ФЗ она осуществляется через реализацию мероприятий федеральной программы, региональных (межрегиональных), отраслевых (межотраслевых) и муниципальных программ развития и поддержки малого предпринимательства, однако объемы средств из федерального бюджета были скудны. *В целом для финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства используются бюджетные средства, финансовые ресурсы федерального и регионального фондов поддержки малого предпринимательства, финансово – кредитные ресурсы иностранных организаций.*

22. Контрольно-надзорные органы, их права и обязанности.

№ 124-ФЗ от 26.12.2008 О ЗАЩИТЕ ПРАВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ (НАДЗОРА) И МУНИЦИПАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

Государственный контроль (надзор) - деятельность уполномоченных органов государственной власти (федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации), направленная на предупреждение, выявление и пресечение нарушений юридическими лицами, их руководителями и иными должностными лицами, индивидуальными предпринимателями, их уполномоченными представителями (далее также - юридические лица, индивидуальные предприниматели) обязательных требований, установленных нормативными правовыми актами Российской Федерации, субъектов Российской Федерации. Он реализуется посредством организации и проведения проверок юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, принятия предусмотренных законодательством Российской Федерации мер по пресечению и (или) устранению последствий выявленных нарушений.

Федеральный государственный контроль (надзор). Порядок организации и осуществления государственного контроля (надзора) в соответствующей сфере деятельности устанавливается Президентом Российской Федерации или Правительством Российской Федерации в случае, если указанный порядок не установлен федеральным законом.

Региональный государственный контроль (надзор) Порядок организации и осуществления регионального государственного контроля (надзора) устанавливается высшим должностным лицом (руководителем высшего исполнительного органа государственной власти) субъекта Российской Федерации с учетом требований к организации и осуществлению государственного контроля (надзора) в соответствующей сфере деятельности, определенных Правительством Российской Федерации, в случае, если указанный

порядок не предусмотрен федеральным законом или законом субъекта Российской Федерации;

Муниципальный контроль. Порядок организации и осуществления муниципального контроля в соответствующей сфере деятельности устанавливается муниципальными правовыми актами в случае, если указанный порядок не предусмотрен законом субъекта Российской Федерации;

В зависимости от времени его осуществления различают предварительный, текущий и последующий контроль.

Предварительный контроль реализуется на этапе создания торгового предприятия, решения вопроса о возможности выдачи ему разрешения на занятие определенным видом деятельности или выпуск в обращение товаров.

Уведомление о начале осуществления предпринимательской деятельности - документ, который представляется зарегистрированными юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем в уполномоченный Правительством Российской Федерации в соответствующей сфере федеральный орган исполнительной власти и посредством которого такое юридическое лицо, такой индивидуальный предприниматель сообщают о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности и ее соответствии обязательным требованиям.

Статья 8 вступила в силу с 1 июля 2009 года

1. Юридические лица, индивидуальные предприниматели обязаны уведомить о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности уполномоченный федеральный орган исполнительной власти).

2. Уведомление представляется в составе следующих видов деятельности:

1) предоставление гостиничных услуг, а также услуг по временному размещению и обеспечению временного проживания;

2) предоставление бытовых услуг;

3) предоставление услуг общественного питания организациями общественного питания;

4) **розничная торговля** (за исключением розничной торговли товарами, оборот которых ограничен в соответствии с федеральными законами);

5) **оптовая торговля** (за исключением оптовой торговли товарами, оборот которых ограничен в соответствии с федеральными законами);

6) предоставление услуг по перевозкам пассажиров и багажа по заказам автомобильным транспортом (за исключением осуществления таких перевозок по маршрутам регулярных перевозок, а также для обеспечения собственных нужд юридических лиц, индивидуальных предпринимателей);

7) предоставление услуг по перевозкам грузов автомобильным транспортом, грузоподъемность которого составляет свыше двух тонн пятисот килограммов (за исключением таких перевозок, осуществляемых для обеспечения собственных нужд юридических лиц, индивидуальных предпринимателей);

8) производство текстильных материалов, швейных изделий;

9) производство одежды;

10) производство кожи, изделий из кожи, в том числе обуви;

11) обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, за исключением мебели;

12) издательская и полиграфическая деятельность;
13) деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий (за исключением указанной деятельности, осуществляемой в целях защиты государственной тайны).

4. В уведомлении о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности указывается о соблюдении юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем обязательных требований, а также о соответствии их работников, осуществляемой ими предпринимательской деятельности и предназначенных для использования в процессе осуществления ими предпринимательской деятельности территорий, зданий, строений, сооружений, помещений, оборудования, подобных объектов, транспортных средств обязательным требованиям и требованиям, установленным муниципальными правовыми актами.

Указание данных сведений в уведомлении не требует подтверждения третьими лицами, что, собственно, и исключает необходимость получения юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями разрешений, заключений и иных документов, выдаваемых органами государственной власти, органами местного самоуправления, для начала осуществления этих видов деятельности. Ответственность за достоверность сведений, указываемых в уведомлениях, несут юридические лица, индивидуальные предприниматели, представившие уведомления. Исходя из установленной в Законе презумпции добросовестности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, обязанность доказывания несоответствия действительности сведений, указываемых в уведомлениях, возлагается на органы государственного контроля (надзора), органы муниципального контроля.

Соответствие сведений, содержащихся в уведомлении о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности, обязательным требованиям согласно Закону входит в предмет плановой проверки. Истечение трех лет со дня начала осуществления юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем предпринимательской деятельности в соответствии с представленным в уполномоченный федеральный орган исполнительной власти уведомлением о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности в случае выполнения работ или предоставления услуг, требующих представления указанного уведомления, является основанием для включения плановой проверки в ежегодный план проведения плановых проверок.

5. Уведомление о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности представляется юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем в уполномоченный федеральный орган исполнительной власти после государственной регистрации и постановки на учет в налоговом органе до начала фактического выполнения работ или предоставления услуг. Указанное уведомление может быть представлено в форме электронного документа.

6. Юридическое лицо, индивидуальный предприниматель обязаны сообщить в письменной форме дополнительно в уполномоченный федеральный орган исполнительной власти сведения о следующих изменениях:

- 1) изменение места нахождения юридического лица и (или) места фактического осуществления деятельности;
- 2) изменение места жительства индивидуального предпринимателя;
- 3) реорганизация юридического лица.

7. Сведения представляются не позднее чем в течение десяти рабочих дней с даты внесения соответствующих записей в единый государственный реестр юридических лиц или единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Текущий контроль реализуется в процессе осуществления торговых операций. В частности, Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» предусматривает осуществление государственного контроля (надзора) за соблюдением требований технических регламентов в отношении продукции, ее хранения, перевозки, реализации и утилизации. *Последующий* контроль осуществляется после совершения торговых операций (после уплаты налогов и т. п.).

Для осуществления своих контрольных полномочий органы государственной власти могут использовать различные методы, среди которых особое распространение получили *проверки деятельности* субъектов торговли на предмет ее соответствия установленным требованиям и условиям и *запросы* необходимых объяснений и документов.

Предметом плановой проверки является соблюдение юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем в процессе осуществления деятельности обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами, а также соответствие сведений, содержащихся в уведомлении о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности, обязательным требованиям. Плановые проверки проводятся не чаще чем один раз в три года. Плановая проверка проводится в форме документарной проверки и (или) выездной проверки. О проведении плановой проверки юридическое лицо, индивидуальный предприниматель уведомляются органом государственного контроля (надзора), органом муниципального контроля не позднее чем в течение трех рабочих дней до начала ее проведения посредством направления копии распоряжения или приказа руководителя, заместителя руководителя органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля о начале проведения плановой проверки заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении или иным доступным способом.

Основанием для включения *плановой проверки* в ежегодный план проведения плановых проверок является истечение трех лет со дня:

- 1) государственной регистрации юридического лица, индивидуального предпринимателя;
- 2) окончания проведения последней плановой проверки юридического лица, индивидуального предпринимателя;
- 3) начала осуществления юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем предпринимательской деятельности в соответствии с

представленным в уполномоченный Правительством Российской Федерации в соответствующей сфере федеральный орган исполнительной власти уведомлением о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности в случае выполнения работ или предоставления услуг, требующих представления указанного уведомления.

Предметом внеплановой проверки является соблюдение юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем в процессе осуществления деятельности обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами, выполнение предписаний органов государственного контроля (надзора), органов муниципального контроля, проведение мероприятий по предотвращению причинения вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, по обеспечению безопасности государства, по предупреждению возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, по ликвидации последствий причинения такого вреда.

2. *Основанием для проведения внеплановой проверки является:*

1) истечение срока исполнения юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем ранее выданного предписания об устранении выявленного нарушения обязательных требований и (или) требований, установленных муниципальными правовыми актами;

2) поступление в органы государственного контроля (надзора), органы муниципального контроля обращений и заявлений граждан, юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, информации от органов государственной власти, органов местного самоуправления, из средств массовой информации о следующих фактах:

а) возникновение угрозы причинения вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства, а также угрозы чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;

б) причинение вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства, а также возникновение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;

в) нарушение прав потребителей (в случае обращения граждан, права которых нарушены).

Срок проведения каждой из проверок, предусмотренных не может превышать двадцать рабочих дней.

В отношении одного субъекта малого предпринимательства общий срок проведения плановой выездной проверки не может превышать пятьдесят часов для малого предприятия и пятнадцать часов для микропредприятия в год. В исключительных случаях, связанных с необходимостью проведения сложных и (или) длительных исследований, испытаний, специальных экспертиз и расследований на основании мотивированных предложений должностных лиц органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля, проводящих выездную плановую проверку, срок проведения выездной плановой проверки может быть продлен руководителем такого органа, но не более чем на двадцать рабочих дней, в отношении малых предприятий, микропредприятий не более чем на пятнадцать часов.

Результаты проводимых мероприятий оформляются в виде актов, среди которых следует различать:

- 1) *акты (протоколы) с указанием конкретных нарушений*, которые составляются по результатам любых проверок и отражают предмет и объемы исследования, а также методы, использованные в ходе их проведения;
- 2) *предписания, обязывающие устранить* выявленные нарушения и устанавливающие сроки их устранения;
- 3) *решения*, направленные на пресечение выявленных нарушений. Так, органы государственного контроля (надзора) за соблюдением требований технических регламентов вправе принимать мотивированные решения о запрете передачи продукции, а также о полном или частичном приостановлении процессов ее хранения, перевозки, реализации и утилизации, если иными мерами невозможно устранить нарушения требований технических регламентов;
- 4) предупреждения о недопустимости определенных форм поведения. Так, в соответствии со ст. 26 Федерального закона «Об оружии» направление лицензиату предварительного письменного предупреждения предшествует принятию решения об аннулировании лицензий. В нем указывается, какие именно правовые нормы и правила нарушены или не исполнены, и назначается срок для устранения допущенных нарушений.

22.1 Органы государственного контроля в торговле

В результате проводимой административной реформы функции по контролю и надзору в различных сферах деятельности были возложены на федеральные службы. Соответственно произошли изменения и в системе органов государственного контроля за осуществлением торговой деятельности.

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) при Минздравсоцразвития России и осуществляющим функции по контролю и надзору в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защиты прав потребителей и потребительского рынка. Федеральная служба осуществляет надзор и контроль за «исполнением обязательных требований законодательства РФ в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защиты прав потребителей и в области потребительского рынка, в том числе государственный санитарно-эпидемиологический надзор за соблюдением санитарного законодательства, за соблюдением законов и иных нормативных правовых актов, регулирующих отношения в области защиты прав потребителей, а также правил продажи отдельных предусмотренных законодательством видов товаров, выполнения работ, оказания услуг, санитарно-карантинный контроль в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации.

Роспотребнадзор осуществляет прием и учет уведомлений о начале осуществления юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями отдельных видов работ и услуг по перечню, утвержденному Правительством Российской Федерации, за исключением уведомлений, представляемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность на территориях, подлежащих обслуживанию Федеральным медико-биологическим агентством;

В целях реализации возложенных на нее полномочий она имеет право запрашивать и получать сведения, необходимые для принятия решений, относящихся к ее компетенции, пресекать факты нарушения российского законодательства, а также применять предусмотренные законом меры ограничительного, предупредительного и профилактического характера, направленные на недопущение и (или) ликвидацию последствий нарушений юридическими лицами и гражданами обязательных требований в установленной сфере деятельности.

Контрольные полномочия в сфере торговой деятельности осуществляет, в частности, *Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)*, находящаяся в ведении Минсельхоза России. В пределах своих полномочий она осуществляет контроль за соблюдением требования законодательства в сфере ветеринарии и карантина растений, в том числе на Государственной границе РФ и на транспорте, во избежание ввоза на территорию РФ опасных в ветеринарно-санитарном и фитосанитарном отношении поднадзорных грузов. Служба вправе применять предусмотренные законодательством меры ограничительного, предупредительного и профилактического характера, направленные на недопущение и (или) ликвидацию последствий, вызванных нарушением юридическими лицами и гражданами обязательных требований в указанной сфере.

Федеральная служба по тарифам является федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным осуществлять правовое регулирование в сфере государственного регулирования цен (тарифов) на товары (услуги) в соответствии с законодательством РФ и контроль за их применением, за исключением регулирования цен и тарифов, относящегося к полномочиям других федеральных органов исполнительной власти, а также федеральным органом исполнительной власти по регулированию естественных монополий, осуществляющим функции по определению (установлению) цен (тарифов) и осуществлению контроля по вопросам, связанным с определением (установлением) и применением цен (тарифов) в сферах деятельности субъектов естественных монополий.. В частности, она устанавливает (утверждает, регистрирует): оптовые цены на газ, продукцию ядерно-топливного цикла, оборонного назначения, разрабатывает методики по определению предельных оптовых и предельных розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства;.

Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование) осуществляет:

- лицензирование в соответствии с законодательством Российской Федерации деятельности в области производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции;
- выдачу федеральных специальных марок для маркировки алкогольной продукции, производимой на территории Российской Федерации; государственный контроль за процессом денатурации (введения денатурирующих веществ) этилового спирта и спиртосодержащей непищевой продукции и содержанием в них денатурирующих веществ;

- осуществляет в установленном порядке проверку деятельности юридических лиц в установленной сфере деятельности;

Значительные полномочия в сфере контроля в торговле возложены на *налоговые органы*, которые в соответствии с Законом осуществляют контроль за применением контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных расчетов и расчетов с использованием банковских карт. В частности, они контролируют полноту учета выручки в организациях и у индивидуальных предпринимателей, проверяют документы, связанные с применением ими контрольно-кассовой техники, получают необходимые объяснения, справки и сведения по вопросам, возникающим при проведении проверок, проводят проверки выдачи организациями и индивидуальными предпринимателями кассовых чеков, налагают штрафы в случаях и порядке, установленных Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях (далее — КоАП РФ). В соответствии с ПОСТАНОВЛЕНИЕМ Правительства от 17 июня 2004 г. N 294 Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт):

осуществляет лицензирование деятельности по изготовлению и ремонту средств измерений до внесения изменений в законодательные акты Российской Федерации;

- осуществляет контроль и надзор за соблюдением обязательных требований государственных стандартов и технических регламентов до принятия Правительством Российской Федерации решения о передаче этих функций другим федеральным органам исполнительной власти;
- осуществляет государственный метрологический надзор.

Согласно ПОЛОЖЕНИЮ О ФЕДЕРАЛЬНОМ АГЕНТСТВЕ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ И МЕТРОЛОГИИ Росстандарт

- создаёт технические комитеты по стандартизации и координирует их деятельность;

- принимает программы разработки национальных стандартов;

- утверждает национальные стандарты;

- ведет учет национальных стандартов, правил стандартизации, норм и рекомендаций в этой области и обеспечение их доступности заинтересованным лицам;

- регистрацию утвержденных сводов правил;

- вводит в действие общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации;

- осуществляет проведение в установленном порядке работ по аккредитации в установленной сфере деятельности;

- организационно-методическое руководство работами по созданию федеральной системы каталогизации для федеральных государственных нужд;

Функции национального органа по стандартизации:

федеральный информационный фонд технических регламентов и стандартов;

единую информационную систему по техническому регулированию;

перечень продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия;

реестр зарегистрированных деклараций о соответствии;
 единый реестр выданных сертификатов;
 государственный реестр аккредитованных организаций, осуществляющих деятельность по оценке соответствия продукции, производственных процессов и услуг установленным требованиям качества и безопасности, а также деятельность по обеспечению единства измерений;
 единый реестр зарегистрированных систем добровольной сертификации;
 федеральный каталог продукции для государственных нужд;
 государственный кадастр гражданского и военного оружия и патронов к нему;
 общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации;

23. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности

Сущность и виды ответственности предпринимателей. Способы обеспечения исполнения предпринимателями своих обязательств.

В общей форме под **ответственностью предпринимателей** понимается обязанность, необходимость совершать определенные действия, направленные на восстановление неисполненных установленных (договорных) обязанностей (обязательств), нарушенных прав хозяйствующих субъектов, клиентов, работников, государства. Соответственно, хозяйствующие партнеры, государственные органы несут ответственность перед предпринимателями при невыполнении договорных обязательств, принятии решений, нарушающих права предпринимателей. Ответственность возникает из-за невыполнения установленных законами обязанностей и обязательств при неисполнении или ненадлежащем исполнении договоров.

Предприниматели несут юридическую ответственность, которая представляет собой установленную правовыми нормами обязанность предпринимателей претерпевать неблагоприятные последствия при неисполнении ими установленных нормами права (законами) и договорами обязанностей и обязательств. В зависимости от отраслевой принадлежности юридических норм, устанавливающих ответственность, применяется гражданско-правовая, административная и уголовная ответственности. Действует также дисциплинарная, материальная, моральная ответственность.

Предприниматели как субъекты рыночной экономики, участники гражданского оборота несут, в первую очередь, гражданскую ответственность, которая представляет собой установленные гражданским законодательством юридические последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения предусмотренных обязанностей и обязательств. Гражданская ответственность проявляется в

применении к правонарушителю в отношении другого лица (кредитора) либо государства установленных законом или договором мер воздействия, имеющих для правонарушителя отрицательные имущественные (финансовые) последствия в форме уплаты неустойки штрафа, пени), возмещения убытков, ареста имущества, возмещения вреда.

Гражданская ответственность является имущественной, носит компенсационный характер, так как главной целью ее применения является восстановление прав потерпевшей стороны (кредитора). Она возникает из внедоговорных отношений, устанавливается соответствующими нормами права, а также является договорной, вытекающей из неисполнения или ненадлежащего исполнения заключенных договоров. С точки зрения уровня (роли) ответственности виновной стороны гражданская ответственность подразделяется на **долевую, солидарную, субсидиарную и смешанную**.

Солидарная ответственность, или солидарное требование, возникает, если она предусмотрена договором или установлена законом, в частности, при неделимости предмета обязательства. Обязанности нескольких должников по обязательству, связанному с предпринимательской деятельностью, равно как и требования нескольких кредиторов в таком обязательстве, являются солидарными, если законом, иными правовыми актами и условиями обязательства не предусмотрено иное (ст. 322 ГК РФ). При солидарной обязанности должников кредитор вправе требовать исполнения обязательств как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, притом как полностью, так и в части долга. Кредитор, не получивший полного удовлетворения от одного из солидарных должников, имеет право требовать недополученное от остальных солидарных должников, которые остаются обязанными до тех пор, пока обязательство не исполнено полностью. Исполнение солидарной обязанности полностью одним из должников освобождает остальных от исполнения обязательств. Так, участники общества с ограниченной ответственностью, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

К административным правонарушениям, непосредственно связанным с предпринимательской деятельностью, относят: нарушение законодательства о труде и законодательства об охране труда; уклонение от участия в переговорах по коллективному договору, соглашению; невыполнение или нарушение коллективного договора, соглашения; нарушение санитарно-гигиенических правил и норм; нарушение права государственной собственности на недра, воды, леса, на животный мир; порча сельскохозяйственных и других земель; нарушение законодательства по осуществлению деятельности на континентальном шельфе РФ; нарушение правил ввода в эксплуатацию новых предприятий и их последующей эксплуатации; нарушение правил торговли; незаконная торговля товарами (иными предметами), свободная реализация которых запрещена или ограничена; продажа товаров ненадлежащего качества или с нарушением санитарных правил; продажа товаров без документов; нарушение

государственной дисциплины цен; продажа подакцизных товаров без маркировки марками установленных образцов; незаконная продажа товаров или иных предметов; обман потребителей в небольшом размере; необеспечение маркировки марками установленных образцов при производстве подакцизных товаров; неисполнение предписаний федерального антимонопольного органа; нарушение или невыполнение правил пожарной безопасности; нарушение обязательных требований государственных стандартов, правил обязательной сертификации, нарушение требований нормативных документов по обеспечению единства измерений.

Уголовная ответственность установлена за совершение следующих деяний: коммерческий подкуп; злоупотребление полномочиями частными нотариусами и аудиторами; кража; мошенничество; присвоение или растрата; вымогательство и др.

Под **обязательством** в гражданском законодательстве понимается правоотношение, в силу которого одно лицо (**должник**) обязано совершить в пользу другого лица (**кредитора**) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательства. Обязательства возникают из договора вследствие причинения вреда и иных оснований, указанных в ГК РФ. В обязательстве в качестве каждой из его сторон — кредитора или должника — может участвовать одно лицо или одновременно несколько лиц. Обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких — в соответствии с обычаями делового оборота или иными предъявляемыми требованиями. **Обычаем делового оборота** признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. Обычай делового оборота, противоречащий обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства или договору, не применяются.

В соответствии с ГК РФ существуют следующие способы исполнения обязательств.

· **Неустойка (штраф, пеня)** — определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности, в случае просрочки исполнения. Кредитор не вправе требовать уплаты неустойки, если должник не несет ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства. Если за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства установлена неустойка, то убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой. Соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность соглашения о неустойке. Кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определенной законом («законная

неустойка»), независимо от того, предусмотрена ли обязанность ее уплаты соглашением сторон, но размер законной неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает. Однако, если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе ее уменьшить, кроме отдельных случаев, установленных ГК РФ. Законом или договором могут быть предусмотрены случаи, когда допускается взыскание только неустойки, но не убытков; убытки могут быть взысканы в полной сумме сверх неустойки; по выбору кредитора могут быть взысканы либо неустойка, либо убытки.

Убытки — расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утраты или повреждения имущества (реальный ущерб), а также неполученных доходов, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода). Если лицо, нарушившее право, получило вследствие этого доходы, лицо, право которого нарушено, вправе требовать возмещения наряду с другими убытками упущенной выгоды в размере не менее, чем такие доходы. По отдельным видам обязательств и по обязательствам, связанным с определенным родом деятельности, законом может быть ограничено право на полное возмещение убытков (ограниченная ответственность). Уплата неустойки и возмещение убытков в случаях ненадлежащего исполнения обязательства не освобождает должника от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусмотрено законом или договором.

· **Залог** — один из способов обеспечения исполнения обязательств. В силу залога кредитор имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами и лицом, которому принадлежит это имущество (залогодержателем), за изъятиями, установленными законом. Залог возникает в силу заключенного договора о залоге, в котором должны быть указаны предмет залога, его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом.

Поручительство — способ обеспечения исполнения обязательства, в соответствии с которым поручитель (третье лицо) обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в его части. Договор поручительства совершается в письменной форме. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законом или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя.

· **Банковская гарантия** — письменное обязательство, в силу которого банк, иная кредитная или страховая организация (**гарант**) должны уплатить кредитору

принципала (**бенефициару**) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования об ее уплате (ст. 368 ГК РФ). **Принципалом** является должник, по просьбе которого гарант дает письменное обязательство уплатить кредитору

денежную сумму, не уплаченную должником. За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение.

· **Задаток** — денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения. Соглашение о задатке, независимо от суммы задатка, должно быть совершено в письменной форме.

24. Практическое предпринимательство. Нормативная база и механизм создания предприятий малого бизнеса

Процессу создания предприятий малого бизнеса предшествует выбор деятельности будущего предприятия, основными из которых являются. *На первом этапе* необходимо определиться с видом деятельности, месте его осуществления.

Выбор идеи и вида деятельности должен обеспечить проектируемому предприятию:

- высокий уровень рентабельности (прибылей);
- быструю окупаемость проекта;
- возможности реализации продукции, которая выпускается, в больших объемах;
- минимальный риск (ограниченность риска);
- невысокий уровень капиталоемкости;
- поддержка со стороны авторитетных органов на местах (местных комитетов, налоговой и финансовых служб района).

Кроме идеи и выбора вида деятельности необходимо подобрать форму организации и функционирования, для чего решаются такие задачи:

- определить время и регион, где будет создано предприятие;
- определить направление и специализацию предприятия;
- зафиксировать форму предпринимательства (индивидуальное или коллективное);
- проанализировать ресурсную, сырьевую базу, дать ей экспертную оценку;
- выбрать технологию производства;
- анализ потребителей и конкурентов в районе деятельности предприятия;
- найти свою «хозяйственную нишу», т.е. место в окружающей сфере, на рынке;
- разработать ценовую политику своей продукцией;
- выучить льготы, трудности, ограничение;
- разработать каналы сбыта;
- наладить рекламу.

Завести собственное дело можно несколькими путями:

1. Организовать индивидуальное предприятие с правом юридического лица или без такого права, регистрируясь как субъект индивидуальной трудовой деятельности.
1. Создать семейное или частное предприятие.

2. Стать основателем (участником) акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью.
3. Купить существующие предприятия.

Тем не менее, независимо от типа предприятия, процедура их образования в основном одинаковая для всех.

Одним из основных этапов создания предпринимательской структуры является разработка учредительских документов.

Для открытия своего дела и регистрации предприятия необходимы следующие документы: Устав предприятия, Учредительный договор, юридический адрес предприятия, расчетный счет банка, печать и угловой штамп предприятия, товарный знак. Предприятие должно быть зарегистрировано и внесено в торговый реестр. Реестр фирм — это книга учета зарегистрированных предприятий. И каждой стране реестр ведут по-разному. В России предприятия регистрируются в местных органах власти или в администрации города.

Юридический адрес — это адрес, на который регистрируется предприятие. Он указывается в реквизитах при заключении договоров, переписке и прочих случаях. Адресом может служить квартира одного из учредителей предприятия, арендуемое помещение, местонахождение организации при которой создано предприятие и т.д.

Расчетный счет банка. Расчетный счет открывается в любом выбранном учреждении банка по месту нахождения предприятия, его филиалов и представительств. Для открытия необходимы следующие документы: Устав (копия утвержденного Устава предприятия), решение органа власти о регистрации Устава, карточки с образцами подписей и оттиска печати (в двух экземплярах), заявление на открытие счета.

Печать и угловой штамп. Разрешение на печать и угловой штамп выдают органы МВД. После получения разрешения обращаются на граверную фабрику с эскизами и гарантийным письмом об уплате за изготовление печати и штампа.

Товарный знак — это оригинально оформленное графическое, буквенное или иное обозначение, которое служит для отличия товаров или услуг одних предприятий от однородных товаров других предприятий.

Устав предприятия разрабатывается самими предпринимателями и утверждается на общем собрании. В Уставе указываются: вид предприятия, его наименование, местонахождение, предмет и цели деятельности, органы управления, их компетенция, порядок образования имущества предприятия и его выкупа, распределение прибыли, условия реорганизации и прекращения деятельности. В него могут включаться сведения о предполагаемой численности работающих и объеме реализации продукции.

Устав определяет отношения между будущим предприятием и обществом. Разработка его — трудная и кропотливая работа, так как он является главным

законом, по которому будет работать предприятие. Устав — это свод правил и положений, устанавливающих порядок деятельности предприятия.

Учредительный договор определяет отношения между членами коллектива внутри предприятия. Это правовой документ, в котором отражаются основные правила управления предприятием, права и обязанности учредителей, условия распределения прибыли, разрешение непредвиденных обстоятельств, прекращение договора. Он разрабатывается самими учредителями предприятия. Возможны следующие варианты: учредитель — юридическое лицо; учредитель — физическое лицо; учредитель — юридические и физические лица.

Учредительный договор состоит из следующих общих разделов:

1. Правовые документы, позволяющие создавать предприятие. Цели и задачи; его наименование; юридический адрес.
2. Статус предприятия.
3. Предмет деятельности.
4. Уставный фонд.
5. Обязанности учредителя.
6. Обязанности предприятия.
7. Ответственность по обязательствам.
8. Нормативы и лимиты:
 - а) отчисления в фонд;
 - б) отчисления от прибыли в пользу учредителей.
9. Права учредителя.
10. Права предприятия.
11. Управление.
12. Ответственность сторон.
13. Порядок разрешения споров.
14. Условия Прекращения договора.
15. Срок действия договора

Нормативно - правовая база регулирования сферы индивидуального предпринимательства представлена в таблице 1 приложения.

Опытные бизнесмены при организации предприятий розничной торговли настоятельно советуют первым делом составлять подробный бизнес-план будущего магазина. Он поможет оценить риски, рентабельность торгового бизнеса, продажи, доходы и самое главное расходы. Совсем не шуточно звучит «шуточный» совет: «При составлении бизнес-плана розничных предприятий планируемые расходы умножай на два, а планируемый доход — на два дели». Доля истины в этом есть: незапланированные в бизнес-плане расходы при организации торгового предприятия будут в любом случае появляться и расти со временем, а самые «реальные» прогнозы доходности могут и не сбыться. Поэтому при организации торговли всегда лучше быть готовым к худшему.

Второй важный этап подготовительной работы, если планируется открыть свою организацию розничной торговли – это анализ конкурентов. Данный аспект не стоит недооценивать. Планируя открыть ту или иную организацию розничной торговли необходимо проконсультироваться у более опытных коллег – как начинали они работу в данной коммерческой сфере, как искали поставщиков, помещение, увеличивали продажи, какие сложности возникали у них в сфере розничных продаж. Не все бизнесмены охотно делятся информацией, но любые полученные от них «практические» данные, безусловно, будут ценнее, чем сотни томов прочитанной «теоретической» литературы о розничной торговле. «Оценить» другие предприятия розничной торговли необходимо и с точки зрения их конкуренции с вашей компанией. Если рядом с магазином розничной торговли, к примеру, продовольственным, будут работать еще подобные организации, то придется постоянно бороться с конкурентами за потребителей и за увеличение продаж.

Если предприниматель еще не определился с видом товара и спецификой вашего будущего торгового предприятия, нужно тщательно продумать – какой товар наиболее востребован в вашем районе. Каких магазинов не хватает, а каких уже, наоборот, достаточное количество? Розничная продажа продовольственных товаров, свежего мяса, бытовой химии – безусловно, сверхприбыльный бизнес. Но грамотная организация розничного торгового предприятия, которое будет реализовывать специализированную продукцию (например хозяйственные товары, строительные материалы, товары для сада и огорода и т.д.) – также поможет вам получать стабильный доход.

Еще один важный предварительный этап, который требует организация розничной торговли предприятия – это *стартовый капитал*. Его размер должен быть достаточным, чтобы покрыть все расходы, связанные с открытием торгового предприятия. Многие бизнесмены берут кредиты в банках или рассчитывают на помощь государства – получают различные виды субсидий для открытия предприятия розничной торговли. Не плохой идеей в этой связи будет найти инвесторов или партнеров по бизнесу – открывать торговое предприятие сообща всегда легче.

Важным этапом подготовки в организации вашего торгового предприятия является *тщательное изучение законодательства*. Теперь правила торговли, «Закон о защите прав потребителей», налоговой, трудовой кодекс – это не суровые «ограничители» вашего торгового бизнеса, а помощники.

25. Этапы открытия торгового предприятия

Действия предпринимателя должны быть нацелены на результат.

1. Определяемся с *видом товара*, который планируется продавать, и с поставщиками. Вид товаров, которые можно продавать в магазине, может быть любой. Каждый предприниматель должен выбрать именно тот вид товаров,

реализацией которых на предприятии торговли ему будет в первую очередь интересно заниматься самому. Это важно в первую очередь и потому, что многие начинающие бизнесмены «прогорали» из-за того, что занимались продажей товаров, которые априори им были не интересны или в специфике продаж которых они не разбирались.

По ОКВЭД 2 ОК 029-2014, вступивший в силу в 2017 году код 47.2 Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах (Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) деятельность в розничной торговле включает:

- перепродажу (продажу без преобразования) новых и бывших в употреблении товаров для личного или бытового употребления, или использования магазинами, универмагами, палатками, предприятиями почтовой торговли, лицами, осуществляющими доставку товаров на условиях от двери до двери, торговцами, потребительскими кооперативами и т.д. Розничная торговля классифицируется в первую очередь по типам торговых предприятий (розничная торговля в магазинах универсального ассортимента - группировки с 47.1 по 47.7, розничная торговля вне магазинов - группировки с 47.8 по 47.9). Розничная торговля в магазинах универсального ассортимента товаров включает: розничные продажи товаров, бывших в употреблении (группировка 47.79). Для розничных продаж в универсальных магазинах далее различают розничные продажи в специализированных магазинах (группировки с 47.2 по 47.7) и розничные продажи в неспециализированных магазинах (группировка 47.1). Вышеупомянутые группировки далее подразделяются по ассортименту продаваемой продукции. Продажа не через магазины универсального ассортимента товаров подразделяется согласно формам торговли, таким как розничные продажи в палатках и на рынках (группировка 47.8) и прочие розничные продажи не через универсальные магазины, например торговля по почте, со сквозной доставкой товара, через торговые автоматы и т.д. (группировка 47.9). Ассортимент товаров данной группировки ограничивается товарами, обычно именуемыми потребительскими товарами или товарами розничной торговли. Поэтому товары, обычно не реализуемые в розничной торговле, такие как зерно хлебных злаков, руды, промышленное оборудование и т.п. не входят в эту группировку ;

- розничную торговлю такими товарами, как персональные компьютеры, канцтовары, краски или древесина, хотя эта продукция может быть не применима в личных или бытовых целях. Традиционно используемая в торговле обработка товара не затрагивает основных характеристик товаров и может включать в себя, например, лишь их сортировку, разделение, смешивание и упаковку;

- розничную торговлю посредством комиссионных торговых агентов и деятельность розничных аукционных домов

2. Если с выбором вида товара проблем нет, то следующий этап – *поиск поставщиков*. Это может быть сразу несколько разных или одна крупная фирма-производитель. Нужно провести многоуровневую оценку цен, качества предлагаемой продукции, надежность поставщиков и узнать, как давно они работают на рынке. Перед открытием не лишним будет разведать, у каких поставщиков закупают товары, конкурирующие предприятия и сравнить их цены. Обязательно поискать отзывы о поставщиках в интернете. Партнёры с хорошей репутацией, поставляющие товар в необходимые сроки и нужного качества – без преувеличения, «великая ценность» для любого предприятия. При заключении договора с надежным поставщиком процесса выйдет на новый уровень.

«Как найти поставщика?» – этот вопрос мучает сотни начинающих бизнесменов, так как наладить поставки товаров по низкой цене для продажи по цене более высокой – серьезная задача. Многие предприниматели в спешке стараясь как можно скорее запустить свой бизнес, делают неправильный выбор поставщиков, заключают договора с ненадежными фирмами, что в дальнейшем ведет к срыву процесса торговли, потере прибыли, а иногда и закрытию магазина. В крупных городах каждого региона нашей страны проходит большое количество выставок, в которых участвуют производители самых различных товаров. Это может быть одежда, обувь, продукты питания, бытовая техника, подарки, сувениры, косметика, мебель, промышленные и другие товары. Крупные поставщики и производители участвуют в выставках и ярмарках преследуя две цели – продать товары в розницу конечным потребителям и найти крупных перекупщиков для реализации партий продукции через розничные магазины. Выставка – это тысячи товаров, сгруппированных по типу, ценам, качеству, производителям, где каждый посетитель сможет найти своего поставщика. Посещать выставки, особенно международные, предпринимателям необходимо также и для того, чтобы отследить современные тенденции в той или иной области. Специализированные выставки – это отличный способ наладить контакты сразу с несколькими поставщиками товаров, заключить предварительные договоренности и ознакомиться с ассортиментом представленной продукции. Нередко участвуют в выставках и фирмы из других субъектов страны или стран – сотрудничая с ними, вы сможете приобрести товар, отличающийся от ассортимента компаний-конкурентов в вашем регионе. Посещая выставки, вы имеете отличный шанс сравнивать качество и цены товаров разных производителей, условия доставки товаров, не теряя при этом времени на поиск необходимой информации. Посещая специализированные выставки и общаясь с представителями фирм напрямую, вы сразу заявляете о себе, как о бизнесмене с серьезными намерениями, а значит, специалисты со

стороны поставщика или производителя охотнее будут сотрудничать с вами – они также заинтересованы в расширении каналов реализации своих товаров. Чтобы не ошибиться с выбором фирмы-поставщика, участвующей в специализированной выставке, уточните информацию, с каким розничными магазинами она сотрудничает в вашем регионе или в соседнем. Затем информацию о надежности поставщика можно уточнить напрямую у коллег или конкурентов – если с данной компанией возникали какие-либо проблемы, то вам непременно об этом расскажут. Многие бизнесмены отмечают: найти надежных поставщиков на специализированных выставках по всей стране действительно легко. Важно при общении с сотрудниками фирмы-поставщика сразу выстраивать партнерские отношения, чтобы ваше предприятие или магазин воспринимали не как разового покупателя, а как соратника и товарища по бизнесу. Налаживая взаимовыгодное сотрудничество, в дальнейшем вы сможете рассчитывать на получение скидок от поставщика или первоочередную доставку лучших товаров по выгодным ценам. Как поставщик будет сотрудничать с вашей фирмой – честно исполняя обязательства или нет – предугадать невозможно. Поэтому на первых порах нужно не стесняться запрашивать образцы товаров или оговаривать доставку небольших партий продукции для того, чтобы узнать, будет ли популярен тот или иной товар у покупателей. Заключать договора с несколькими нужными поставщиками – не плохо всегда иметь «резервного» партнера на случай, если что-то пойдет не так.

Сегодня самым популярным «местом» для поиска поставщиков товаров является, безусловно, Интернет. И отличный вариант для предпринимателей, которые на первых порах боятся рисковать, заказывая в Интернете крупные партии той или иной продукции из-за рубежа – это сотрудничество с крупнейшими российскими оптовыми интернет-магазинами товаров народного потребления. Они, как правило, работают с десятками стран мира, имеют широкий ассортимент товаров. Найти поставщика среди таких компаний легко.

Для представителей малого и среднего бизнеса в области торговли и услуг разработана специальная программа "Бизнес.Ру", которая позволяет вести полноценный складской учет, торговый учет, финансовый учет, а также имеет встроенную CRM систему. Имеются как бесплатный, так и платные тарифы.

3. Очень важно выбрать *месторасположение магазина*. Наиболее приемлемым вариантом является открытие точки розничной торговли на рынке, в торговом центре, или аренда помещения под магазин на первом этаже жилого дома. Местоположение торгового предприятия – важнейший и ключевой фактор успешности всего вашего будущего бизнеса в сфере розничных продаж. Именно расположение торговой точки влияет на поток покупателей, востребованность продаваемого вами товара, уровень спроса, зависимость от конкурентов. Обратите внимание на наличие складского помещения для хранения товара для

розничной перепродажи. В зависимости от размера торгового предприятия (это может быть уличный киоск или магазин-склад, павильон в торговом центре или даже уличная палатка на рынке) склад может быть большим или малым, а может и вообще отсутствовать. Например, при осуществлении розничных продаж на продовольственных ярмарках. Это поможет значительно сэкономить средства в дальнейшем (не нужно менять локацию) и эффективно «раскрутить» свой розничный магазин.

При наличии денежных средств или возможности получить инвестиционный капитал, субсидии можно и самостоятельно построить торговую точку, но это потребует больших временных затрат на оформление нормативной и технической документации, строительства. Зато большие преимущества в том, что недвижимость обладает увеличивающейся со временем стоимостью.

4. *Покупка торгового оборудования* – не менее важный аспект в деле организации предприятия розничной торговли. В зависимости от классификации и особенностям устройства вашей торговой точки, понадобится различное торговое оборудование. При открытии киоска на остановке транспорта (данное розничное торговое предприятие относится к мелкорозничной торговой сети) не понадобятся витрины и большое количество стеллажей, так как киоск – это строение без торгового зала, рассчитанное только на работу только одного продавца внутри него, а товары в нем хранятся в самом помещении. А вот для открытия полноценного универсального магазина с самообслуживанием покупателей вам понадобятся такое торговое оборудование, как витрины, стеллажи, кассовый аппарат, холодильные и морозильные камеры, полки. Можно приобретать торговое оборудование, которое уже было в эксплуатации – это поможет сэкономить средства, но в целом же внешний и внутренний вид предприятия розничной торговли не должны портить обшарпанные витрины и разваливающиеся стеллажи.

Как расположен товар, удобно ли брать его посетителям и насколько привлекательно он выглядит на прилавке, напрямую зависит «уйдет» ли ваше предложение вместе с покупателем или останется пылиться на полке.

В условиях жесткой конкуренции современный предприниматель просто не имеет право упускать что-либо из вида. Если он хочет, чтобы бизнес был успешным и прибыльным, нужно продумать до конца каждую мелочь.

Красивые, рационально расположенные торговые стеллажи, смогут сэкономить каждый драгоценный миллиметр площади и повысить продажи. Почему важны витрины для магазина? Сегодня на рынке представлен огромный выбор торгового оборудования. Перед тем как совершить покупку, нужно четко представлять, какие товары поступят на реализацию. Некоторые категории продукции требуют специальные стеллажи. Прежде чем купить торговое оборудование нужно ответьте себе на следующие вопросы: Зачем магазину

именно это оборудование? Что я буду выкладывать на прилавки для магазина? Как я буду хранить и отпускать товар? Как долго я буду пользоваться оборудованием? Смогу ли я с этим оборудованием сохранить привлекательный внешний вид магазина? Иными словами, нужно четко определить назначение витрины для магазина. К примеру, для самообслуживания покупателей лучше подходят двусторонние стеллажи, если мелкая торговая точка, нужны односторонние торговые полки. Важно также учитывать и специфику реализуемого товара. Торговые стеллажи должны работать на бизнес.. Оно должно хорошо вписываться в торговое помещение и стать продолжением интерьера. Стильный, функциональный, брендированный стеллаж поможет завоевать уважение среди покупателей, нежели «убитое» торговое оборудование б/у. Так как с этим оборудованием будут работать каждый день, поэтому оно должно быть удобным и функциональным для покупателей и сотрудников. Обязательно продумать, как выглядит товар после выкладки: достаточно ли он освещен, дают ли стеллажи широкий кругозор и легко ли этот товар обслуживается. Торговые стеллажи – хорошее дополнение к дизайну и помощник в увеличении продаж. Производители предлагают разное холодильное оборудование, которое незначительно отличается между собой по функционалу. При выборе большую роль играет качество и конструкция. Виды холодильного оборудования: Холодильные горки – небольшое холодильное оборудование для вертикальной выкладки товара. Холодильные прилавки – для демонстрации товара и короткого периода хранения. Холодильные шкафы – существует два вида: стеклянные и глухие. Стеклянные шкафы необходимы для короткого хранения продуктов, а глухие шкафы подходят для длительного. Холодильные витрины для магазинов – оборудование для самообслуживания клиентов. Обязательно нужны контрольно-кассовые аппараты (ККТ). В розничной торговле без него работать нельзя, он нужен для тех, кто:

- Принимает платежи наличными или при помощи банковских карт.
- Принимает оплату через банкоматы и терминалы.

5. *Внутреннее и внешнее оформление магазина.* Предприятие розничной торговли «начинается» с вывески. Красивый фасад здания магазина, вывеска, «цепляющее» и запоминающееся название, удобный подъезд (в том числе для маломобильных групп населения!) и парковочные места – это дополнительные «очки» в копилку торгового предприятия. Не менее важно оформление торгового зала розничного магазина. Нужно продумать планировку будущего торгового предприятия, расположение различных видов товара в нем и оформлению витрин. Грамотная организация торговли действительно важна: хаотично разбросанная по полкам продукция вызовет у клиентов вашего предприятия розничной торговли только отторжение и недоверие, и в такую организацию вряд ли кому-то захочется вернуться. Отлично, если можно организовать торговый процесс так,

чтобы покупатели имели возможность «подержать» в руках будущую покупку – как известно, возможность взять вещь значительно влияет на вероятность ее приобретения в розничной сети. Ассортимент товаров должен быть хорошо виден покупателям; уделить внимание освещению в торговом предприятии, музыкальному сопровождению и даже таким деталям, как цвет пола и стен торгового помещения. Грамотно подойдя к дизайну, можно привлечь дополнительное количество покупателей в предприятие розничной торговли.

как известно, порядка 70% покупок делается спонтанно. Человек увидел то, что ему показалось крайне интересным, полезным и необходимым, и что захотелось незамедлительно приобрести.

Товары, которые желательно продать как можно быстрее, должны быть максимально доступны покупателю. Самое выгодное положение товара – на уровне глаз; т.е. на этих полках должна быть расставлена самая актуальная для продаж продукция. Если у товара есть срок годности, его надо распределить согласно этому сроку: «постарше» вперёд, чтобы разбирался быстрее, посвежее – подальше, чтобы достать его было сложнее, а, значит, это поспособствует динамичному «круговороту» продукции на полках. Продукция должна стоять лицом к покупателю, быть видна целиком, не загораживать другие товары. Правильный ценник должен содержать ясную, легко читаемую, полную, недвусмысленную информацию, должен быть расположен корректно, чтобы покупатель точно знал, сколько стоит данный товар. Актуальный для скорейшей продажи товар должен выделяться на общем фоне. Особенно, если по его поводу проводится какая-нибудь акция или презентация. Отдельное, ярко оформленное, выделенное подсветкой или расположением, место (так называемая дополнительная точка продаж), с необычной выкладкой товара – пирамидой, башней или ещё как-нибудь нетрадиционно – всё это подстегнёт интерес покупателя и повысит шанс товара не залежаться. Выделить товар в месте продажи в ряду других, не устраивая ему «почётное» место, помогут POS-материалы данного бренда – ценники и ценникодержатели, упаковка, флажки, лотки, wobлеры, шелф-стопперы и т.п. Эти яркие, часто выступающие за пределы полок или уровень прочего товара рекламные «сигналы», стопроцентно привлекают к себе внимание покупателей. Однако перебарщивать с их количеством тоже не стоит, дабы не создавать раздражающую глаз пестроту. Согласно проведённым исследованиям, чтобы не переутомлять покупателя информацией, имеет смысл выделять POS-рекламой не более 15% товаров. Спонтанное движение покупателей по залу – против часовой стрелки, поэтому, располагая витрины и полки, и размещая товар, это необходимо учитывать. К тому же, планировка торгового зала должна способствовать максимально продолжительному нахождению покупателя в магазине без привлечения продавцов-консультантов: чем дольше покупатель бродит по помещению, тем

выше шансы, что его покупки превысят запланированные, и это принесёт предприятию дополнительную прибыль. То, что представлено на витрине или в дополнительной точке продаж, должно быть в наличии в торговом зале. То, что есть на складе, должно быть представлено на витрине. Товар, выставленный как аукционный в дополнительной точке продаж, также должен непременно быть и среди товаров своей категории, в основном месте продаж. Важная составляющая правильного мерчандайзинга – импульсная покупка. То, что стимулируется внешними факторами непосредственно в торговом зале. В первую очередь, это различные промо-мероприятия, акции, распродажи, тестинги. На спонтанный выбор также влияют цвет упаковки, его запах, внешний вид, обилие товара, выкладка его на паллетах, якобы забытые рядом в большом количестве пустые ящики и коробки. Плюс сопровождающие основной товар «мелочи» (например, орешки и сухарики в одном ряду с пивом). Спокойная, расслабляющая музыка, способствующая неспешному выбору. И, конечно, прикассовая зона, рядом с которой нет времени особо раздумывать над обоснованностью покупки, но есть пауза, чтобы увидеть и захватить что-то «на всякий случай». Чтобы покупателю было легче разобраться в ассортименте, логично внутри одной категории визуально распределить товары на группы; принцип может быть разным – по цене, по общей принадлежности к одной сфере жизни или целевой аудитории (например, товары для новорождённых), по производителю и т.п. Желательно также для лёгкого поиска соблюсти сочетаемость товаров между собой – продукты к продуктам, а промышленные товары отдельно. Не стоит забывать и о «золотом треугольнике» потребительского движения: вход – нужный товар – касса. Чтобы максимально результативно использовать этот путь, выкладка товаров первой необходимости должна быть таковой, чтобы покупатель, следуя к ним, провёл в магазине как можно дольше времени, а по дороге прихватил ещё пару замеченных и внезапно оказавшихся очень важными вещей. Т.е., например, полки с хлебом, согласно этой логике, следует устанавливать в самом конце торгового зала. Нельзя думать, что эффективные продажи – это нечто бессистемное, хаотичное, отданное на волю случая. Чем продуманней стратегия продаж, тем выше отдача. И, если отдать должное перечисленным выше нехитрым правилам, применить эти основы мерчандайзинга на практике – положительная динамика продаж не заставит себя долго ждать, принося доход продавцу и удовлетворение от магазина – покупателю.

б. *Вывеска.* Не нужно регистрировать информационные вывески, расположенные у входа в магазин либо на ярмарке, либо в любом другом временном торговом месте. В этом случае ширина вывески должна быть менее 60 см, высота — 40 см, высота надписей — 10 см. Регистрация и согласование. Для регистрации вывески нужно соблюсти следующие условия: Вывеска на дом размещается над входом в магазин и не превышает пределы помещения. Вывеска

не должна вылезать за линию этажа. Если же она выходит за пределы, нужно будет согласование вывески с владельцами других этажей. Вывеска на крыше согласуется со всеми собственниками помещений здания. Согласование вывески на доме должно быть оформлено исключительно в письменном виде с копией свидетельства права собственности. Если наружная вывеска находится на пристройке или части здания, принадлежащего другому владельцу, необходимо его письменное одобрение. Вывеску можно зарегистрировать в качестве информационной конструкции в здании, где работает магазин или поблизости. Для этого нужно получить разрешение собственников в здании или жилого дома. Правила размещения вывесок на фасадах зданий. Если сетевой магазин и вы используете типовую конструкцию, согласование каждой вывески не нужно. Понадобятся только электротехнические и технические заключения. Вывески на зданиях нужно проверять на техническое соответствие каждые пять лет, а электрическую часть каждые три года. Размещать вывеску на крыше объекта культурного наследия запрещается. Необходимо также согласование вывесок на фасаде пристроек к этим зданиям. Размещение вывесок разрешено на пять лет. Когда вывеска содержит несколько элементов, её можно оформить одним документным пакетом. Вывеска должна быть подсвечена в ночное время суток. Если магазин находится в подвальном помещении, полуподвале или с выходом во дворе, владелец магазина имеет право:

- Поставить указатель светового местонахождения площадью до двух квадратных метров.
- Бесплатно установить штендер, рассказывающий об услугах не далее 5 метров от входа в рабочее время суток.

Штендер не должен содержать информацию о товарных знаках, мешать прохожим и сообщать об юридических лицах, не имеющих к торговой точке никакого отношения.

Правила размещения надписи на вывесках: Размер надписи — минимум 15 см. Для продовольственных магазинов разрешается использовать слова: супермаркет, продукты, универсам, гастроном и т.д. Для магазинов непродовольственных товаров используются слова: комиссионный магазин, торговый центр, универмаг, центр торговли и развлечений. Разрешается указывать специализацию магазина: мясо, рыба, хлеб, молоко. В этом случае площадь реализации указанной продукции должна занимать как минимум 50%. Отличительная особенность таких вывесок — четкое обозначение профиля магазина. Язык на вывесках Допускаются надписи на вывесках только на русском языке. Не запрещено использование графических изображений, зарегистрированных как товарный знак или знак обслуживания. Иностранный язык на вывеске также допустим, но при соблюдении условий: Зарегистрированный товарный знак на иностранном языке.

26. Регистрация индивидуального предпринимателя и получение разрешений.

Организация регистрации. Этот обязательный этап в деле открытия предприятия розничной торговли и потребует терпения и настойчивости. В первую очередь, необходимо пройти процедуру *государственной регистрации* торгового предприятия, выбрав между ИП или ООО (как правило, для предприятий малого бизнеса). Для этого вам необходимо выбрать из Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (так называемый «ОКВЭД») нужный код, соответствующий виду деятельности вашего торгового предприятия; затем собрать пакет документов для постановки на учет в налоговый орган (список вам выдадут в местной налоговой инспекции). Определиться с системой налогообложения – это может быть упрощенная или общая система налогообложения, а также Единый налог на вмененный доход. Получив свидетельство о регистрации в качестве ИП или юридического лица, выписку из ЕГРИП, а также документа из налоговой, готовьте документы для открытия магазина розничной торговли. В зависимости от товара, который в нем планируется продавать, количество документов может меняться. Но обязательным для магазина розничной продажи товаров будет наличие договора аренды и на вывоз и утилизацию мусора, также необходимо получить разрешение на размещение объектов розничной торговли, разрешение Государственного пожарного надзора и Роспотребнадзора – они предъявляют к объектам торговли свои требования, а при необходимости (например, в случае продажи алкогольной продукции), получить лицензию на осуществление торговли. Получение всех разрешительных документов различных ведомств займет не менее месяца, но данные «бюрократические» процедуры обязательны и необходимы при открытии торгового предприятия.

Подбор персонала. К подбору персонала предприятия розничной торговли нельзя относиться «спустя рукава». Магазин розничной торговли может реализовывать продукцию высокого качества по низкой цене, но в этом не будет толка, если продавец в торговой точке не профессионален. Именно от работы продавца в предприятии розничной торговли зависит увеличение прибыли. Он должен быть приятен клиентам внешне, уметь правильно вести диалог, иметь хорошую дикцию, знать все о продаваемом товаре и делать так, чтобы ни один покупатель не ушел без покупки. Вежливость – это основа основ работы продавца вашего предприятия розничной торговли.

Если к подбору кадров отнестись легкомысленно, взяли работника не подумав, только по внешним признакам, в результате будет складывается целый клубок трудноразрешимых противоречий и проблем:

- человек сказал, что знает, как вести учет, а на самом деле не умеет;

- предполагалось, что ему не придется заниматься заказом товара, но пришлось, потому что больше никому;
- объясняли-объясняли ему, что «нужно наладить работу магазина», а он ничего так и не понял;
- вообще не понятно, что он делает и есть ли от него толк;
- вывод: наверное, нужен другой, более толковый сотрудник.

В этом примере налицо сразу несколько ошибок руководителя:

- не были четко определены задачи должности;
- не были проверены знания и навыки кандидата;
- требования к сотруднику не были детально разъяснены;
- не определены критерии вхождения в должность и оценки работы нового сотрудника.

Все это нужно определить до начала подбора: временные и финансовые издержки, связанные с заменой не подошедшего работника, могут значительно превысить издержки, связанные с откладыванием подбора. Когда приняли «не того человека», уже потратили время и деньги на его поиск, платили ему зарплату, обучали его, хотя он пока не приносит пользу. Так проходит несколько месяцев, пока руководитель окончательно не убедится в своей ошибке и не начнет искать замену. И все то же самое еще раз: затраты на поиск, обучение, зарплата – вот уже полгода пролетело, а полноценного работника у вас как не было, так и нет, а денег, усилий и времени потрачено много.

Нужно четко определить требования к работнику и отразить их в объявлении о приеме на работу:

- должностные обязанности;
- требования по профессиональным и личностным качествам;
- требования по внешнему виду и возрасту;
- уровень заработной платы и условия работы;
- критерии категорического несоответствия кандидата (однозначный отказ);

Стандартные методы поиска новых сотрудников – через объявления в газете вакансий и в Интернете. Необходимо внимательно отнестись к составлению текста объявления. Важно указать название и товарное направление магазина, название должности, базовые требования к кандидатам, условия работы с указанием размера заработной платы (желательно) и способ связи – телефон, адрес, электронный адрес. Готовое объявление дайте прочесть имеющимся продавцам или своим знакомым и спросите, захотели бы они позвонить по такому объявлению, если бы им нужна была работа? Узнайте, что им не понравилась или что их смутило. Не злоупотребляйте терминами, которые используются в объявлениях компаний сетевого маркетинга. Иной метод поиска сотрудников – по друзьям и знакомым продавцов, которые у вас работают. Нужно помнить,

к ним должны предъявляться те же требования, что и к остальным кандидатам. Нельзя брать человека на работу только по родственному критерию.

Установление цены. На первых порах после открытия розничной торговли предприятия велик соблазн установить на свой товар большую наценку для получения большей прибыли. Но делать это рискованно – при значительной «накрутке» цен покупки в вашем предприятии розничной торговли будут нерегулярными, так как это «отпугнет» покупателей. На первых порах специалисты советуют ставить на товар минимальную наценку при осуществлении розничных продаж или же выбрать оптимальный вариант ценообразования, проанализировав цены конкурентов.

Реклама в розничной торговле. В зависимости от бюджета реклама розничной сети магазинов может быть разной – в средствах массовой информации или в Интернете, а может ограничиться раздачей листовок о вашем розничном магазине на улицах. Но специалисты убеждены, что реклама торгового предприятия – важнейший этап. Нужно продумать как провести различные акции, распродажи, введение бонусов и скидок для постоянных клиентов предприятия розничной торговли. Постараться сделать так, чтобы магазин был «на слуху» у покупателей, использовать различные маркетинговые ходы для продвижения предприятия и стимулирования розничных продаж. Бизнесменам, которые планируют открытие предприятия розничной торговли, успешные предприниматели единогласно советуют: не «пасовать» перед трудностями, которых на пути будет не мало, постоянно анализировать работу своего торгового предприятия, стремиться постоянно улучшать качество услуг, цен и товаров в нем, рекламировать продукцию и стараться отличаться от конкурентов. Смелость и настойчивость в любом бизнесе, в том числе в сфере розничных продаж, – это самый быстрый путь к успеху!

27. Этапы открытия ИП на конкретном примере

Открытие ИП складывается из следующих шагов:

Шаг №1: Выбор кодов по ОКВЭД. Дело в том, что с 1-го января 2017 года ввели **НОВЫЙ** справочник по кодам ОКВЭД (Общероссийский Классификатор Видов Деятельности), который называется “**ОКВЭД-2**”. Поэтому, теперь при выборе кодов деятельности в 2017-2018 г. (и в последующие годы) используем только ОКВЭД-2!

Подобрали несколько видов деятельности по ОКВЭД, которые и будут использоваться. Не нужно прописывать их по 100-200 штук. Всегда после открытия можно удалить или добавить новые виды деятельности после регистрации. Для этого достаточно подать заявление в свою налоговую инспекцию.

Причем, выбрали *основной* вид деятельности по ОКВЭД. Это один код, который будет главным, который в целом описывает то, чем будет заниматься ИП. Также подобрали *дополнительные* коды деятельности по ОКВЭД.

ОКВЭД 2 ОК 029-2014 код 47.2 Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах (Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами).

Шаг №2: Выбор системы налогообложения. В качестве системы налогообложения он выбрали УСН 6%. На такой системе платят 6% от всех полученных денег + взносы в ПФР и ФФОМС

В настоящее время взносы в ПФР и ФФОМС теперь собирает уже налоговая служба России (сокращенно ФНС). Дело в том, что если просто открыть ИП и не написать заявление о переходе на нужный режим налогообложения (УСН или ПСН или ЕНВД), то автоматически окажется на так называемой ОСНО (Общая система налогообложения). Находиться на ОСНО – удовольствие сомнительное, прямо скажем. Эта система довольно замороченная, особенно для начинающих ИП.

Шаг №3: Плата госпошлины за открытие ИП. Это нужно сделать до подачи документов в налоговую инспекцию! На данный момент она составляет 800 рублей. Квитанцию взяли на официальном сайте ФНС РФ вот по этой ссылке <https://service.nalog.ru/gp2.do>, распечатали квитанцию, которую нужно оплатили в отделении “СберБанка”. Если бы проходили регистрацию через МФЦ, то нужно выбрать другой пункт - Государственная регистрация ФЛ в качестве ИП (при обращении через многофункциональные центры).

Ни в коем случае нельзя терять эту квитанцию на оплату госпошлины, после того, как оплатили ее! Она понадобится далее, когда будем сдавать пакет документов в налоговую инспекцию.

Шаг №4: Постановка на учет в налоговых органах.

Порядок регистрации ИП регламентирован нормами *Федерального закона от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»*. Отыскали на сайте адрес налоговой инспекции по Плесецкому району и уточнили, как именно проходит регистрация. Документы нужно подавать лично.

Шаг №5: Документы для открытия ИП в 2017 году?

Для Граждан России:

1. Паспорт гражданина РФ
2. Копия паспорта (все страницы. Копии страниц сшить между собой). Нужна в том случае, если вы будете отправлять документы по почте.
3. Копия свидетельства с номером ИНН физ. лица (если есть).
4. Квитанция об уплате государственной пошлины за регистрацию ИП.

5. Заявление о регистрации физ. лица в качестве ИП по форме Р21001. Если заявитель не будет сдавать документы лично, то заявление нужно заверить у нотариуса (удостоверить подпись заявителя). В противном случае этого можно не делать.
6. Заявление на применение УСН по форме №26.2-1 (как правильно оформить – можно подглядеть опять же на сайте налоговой. Сознательно не привожу пример заполнения, так как везде разные требования и нюансы).

6 Шаг. Сдача готового пакета документов в налоговую

Подготовленные документы сдали в свою налоговую инспекцию и одновременно познакомились с инспекторами, с которыми в дальнейшем предстоит работать и общаться. Можно было отправить пакет документов по почте, но предпочли съездить лично. После того, как сдали документы ИП, в регистрирующем органе должны выдали экземпляры следующих документов:

1. Расписка в получении документов
2. Заявления на применение УСН

Шаг №7. Получение регистрационных документов

Так как с документами все нормально, то через 3 (три) рабочих дня с момента подачи документов, выдали документы, подтверждающий новый статус в качестве Индивидуального Предпринимателя.

Выдали:

1. Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя с указанным номером ОГРНИП (основной государственный регистрационный номер индивидуального предпринимателя) (с 1-го января 2017 года больше не выдается).
2. Выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП)

Шаг №8. Регистрация в ПФР, ФФОМС

Плесецкая налоговая инспекция отправила сведения о зарегистрированном ИП в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), который в настоящее время еще администрирует взносы в Фонд Обязательного Медицинского Страхования (ФФОМС). Через какое-то время по почте пришло свидетельство (извещение) о регистрации в ПФР и ФФОМС.

Если бы извещение о регистрации в ПФР не пришло, нужно лично предоставить им следующие документы:

1. Оригиналы и ксерокопии Свидетельства о регистрации ИП (с номером ОГРНИП)
2. ИНН
3. Пенсионное свидетельство.

После чего Вам должны выдать извещение о постановке на учет в ПФР.

Заполнили документы и сняли ксерокопии:

1. Заявление о регистрации физ. лица в качестве ИП по форме Р21001.

2. Заявление на применение УСН по форме №26.2-1
3. Квитанция на уплату госпошлины.

Предприниматель оформился без образования юридического лица. Теперь неудобством будет то, что в документах будет написан адрес регистрации предпринимателя.

По этому адресу заказали печать: Архангельск, ул. Тимме, дом 28, оф. 3, 2 этаж. Телефон: (8182) 44-17-57 E-mail: 441757@mail.ru. Цена 500 рублей. Нужно для того, что многие компании требуют документы только с печатью. Это незаконно, но спорить – только время терять. Регистрировать печать не стали, так как для предприятия без образования юридического лица это не нужно по закону.

Счет в банке для ИП не обязателен. Многие умудряются годами без него работать. Но предприниматель посчитала, что так делать – не очень правильно. Счет в банке был открыт. С его помощью оплачивались операции по оплате счетов при строительстве, закупке оборудования, товаров.

28. Оформление земли под строительство

Стоимость земли повышается ежегодно. Купить участок для бизнеса становится сложно. Наиболее оптимальным вариантом для некоторых предпринимателей становится решение взять земельный участок, например, под строительство магазина. Процедура оформления земли имеет ряд нюансов. Необходимо решить и согласовать с властями все вопросы, связанные с местом, где будет размещен будущий объект строительства.

Получив информационную справку и убедившись, что понравившийся земельный участок принадлежит муниципалитету, нужно уточнить, нет ли каких-либо запретов на строительство здесь магазина.

После этого предпринимателю следует написать заявление в городскую администрацию о первоначальном согласовании места, где он планирует возвести строительный объект. Административные органы, как правило, отдел архитектуры, выносит свое решение по данному заявлению. Рассмотрение заявления может длиться несколько недель, примерно 1-2 месяца.

На основании информации из государственного кадастра недвижимости выносится решение. Оно будет положительным, если не нарушаются градостроительные и экологические нормы. В соответствующем акте фиксируется разрешающая строительство пометка, этот акт выдается заявителю.

Акт выбора земельного участка после этого нужно согласовать с рядом организаций, которые отвечают за сооружение зданий. Возможно, предпринимателю придется провести экологическую проверку и получить разрешение на строительные работы у органов охраны памятников и городских коммунальных служб. Далее следует получить санитарно-эпидемиологическое

заключение в Росреестре. Кроме того, аналогичное заключение нужно будет получить в Управлении природоохраны

Когда закончатся все согласовательные работы, выбранную землю нужно будет поставить на кадастровый учет и получить на нее технический паспорт. Кроме этого, нужно зафиксировать, каким образом будущее здание будет располагаться в кадастровом плане. На заключающем этапе весь пакет документов необходимо отправить в администрацию города, чтобы глава муниципалитета вынес постановление о разрешении взять земельный участок в аренду под строительство магазина. При положительном решении останется зарегистрировать договор аренды участка в органах Росреестра, после чего он вступит в законную силу. См. приложение 3.

Нужно обратить внимание на то, что земельный участок, являющийся предметом договора аренды, никому не продан, не находится под арестом, в залоге, не является предметом спора, не имеет сервитутов, не обременен правами третьих лиц. О своем желании продлить договор Арендатор обязан в месячный срок до истечения срока договора письменно уведомить об этом Арендодателя; — выкупить в собственность взятый в аренду земельный участок после завершения строительства индивидуального жилого дома и начала его эксплуатации по истечении срока. Его в индивидуальном порядке устанавливает орган исполнительной власти в зависимости от целевого назначения участка земли. К примеру, земля в аренду под строительство (обязательно заранее согласовать место для размещения будущих объектов) дается на тот срок, который может потребоваться для Абсолютно те же права и обязанности имеют и арендаторы (статьи 40, 41 Земельного Кодекса РФ), ограничение существует только в тех случаях когда договор аренды земли содержит ограничения на капитальное строительство.

29. Правила подбора кадров

Подбор персонала состоит из следующих этапов.

1. Определение вакансии: какой сотрудник нужен компании?
2. Поиск кандидатов
3. Отбор подходящих кандидато

Какой сотрудник нужен компании?

Ответ на этот вопрос является ключевым для успешного поиска «нужного» сотрудника: чем точнее и детальнее определен портрет подходящего кандидата, тем быстрее и легче будет его искать. Часто руководители прибегают к методу «затыкания кадровых дыр»: срочно нужен человек, давай возьмем, а там разберемся. Иногда такие решения связаны с цейтнотом, иногда – с отсутствием проработанной процедуры подбора. В результате ВСЕГДА складывается целый клубок трудноразрешимых противоречий и проблем:

- человек сказал, что знает, как вести учет, а на самом деле не умеет;

- предполагалось, что ему не придется заниматься заказом товара, но пришлось, потому что больше никому;
- объясняли-объясняли ему, что «нужно наладить работу магазина», а он ничего так и не понял;
- вообще не понятно, что он делает и есть ли от него толк;
- вывод: наверное, нужен другой, более толковый сотрудник.

В этом примере налицо сразу несколько ошибок руководителя:

- не были четко определены задачи должности;
- не были проверены знания и навыки кандидата;
- требования к сотруднику не были детально разъяснены;
- не определены критерии вхождения в должность и оценки работы нового сотрудника.

Все это нужно определить до начала подбора: временные и финансовые издержки, связанные с заменой не подошедшего работника, могут значительно превысить издержки, связанные с откладыванием подбора. Когда вы приняли «не того человека», вы уже потратили время и деньги на его поиск, платите ему зарплату, обучаете его, хотя он пока не приносит вам пользу. Так проходит несколько месяцев, пока вы окончательно не убедитесь в своей ошибке и не начнете искать замену. И все то же самое еще раз: затраты на поиск, обучение, зарплата – вот уже полгода пролетело, а полноценного работника у вас как не было, так и нет, а денег, усилий и времени потрачено много.

До начала процедуры подбора обратитесь еще раз к должностной инструкции и профилю должности. Четко определите требования и отразите их в объявлении о приеме на работу:

- должностные обязанности;
- требования по профессиональным и личностным качествам;
- требования по внешнему виду и возрасту;
- уровень заработной платы и условия работы;
- критерии категорического несоответствия кандидата (однозначный отказ);
- критерии, предоставленные службой безопасности компании.

Оптимально описание вакансии оформить в виде внутреннего документа – заявки на подбор. Этот документ утверждается генеральным директором, в нем указываются также сроки закрытия вакансии.

Поиск кандидатов

Стандартные методы поиска новых сотрудников – через объявления в газете вакансий и в Интернете. Необходимо внимательно отнестись к составлению текста объявления. Важно указать название и товарное направление магазина, название должности, базовые требования к кандидатам, условия работы с указанием размера заработной платы (желательно) и способ связи – телефон, адрес, электронный адрес. Готовое объявление дайте прочесть имеющимся продавцам или своим знакомым и спросите, захотели бы они позвонить по такому объявлению, если бы им нужна была работа? Узнайте, что им не понравилась или что их смутило. Не злоупотребляйте терминами, которые используются в объявлениях компаний сетевого маркетинга.

Иной метод поиска сотрудников – по друзьям и знакомым продавцов, которые у вас работают. Но помните, к ним должны предъявляться те же требования,

что и к остальным кандидатам Нельзя брать человека на работу только по родственному критерию.

Отбор кандидатов

На этапе первичного отбора кандидатам предлагают заполнить анкету и приложить к ней фотографию Образец такой анкеты показан далее. Во время анкетирования кандидаты должны предоставить документы, удостоверяющие личность и подтверждающие анкетные данные и трудовой стаж. На этом этапе нужно оценить соответствие профессиональных навыков и опыта кандидата требованиям к должности и не приглашать на собеседование тех, кто изначально вам не подходит

Далее наступает этап вторичного отбора, во время которого с кандидатами проводится собеседование. Если собеседование индивидуальное – важно грамотно его провести и не задавать вопросов общего характера, которые не укажут вам, соответствует ли кандидат требованиям или нет Обычно вопросы составляются на основе профиля должности (см ранее).

Конечно, если вы набираете большое количество сотрудников, в функции которых будет входить элементарное обслуживание покупателей – разложить товар по полкам и указать, где что находится, – вам не нужно проводить подробное собеседование. Достаточно пяти-семи вопросов о характере их предыдущего места работы и уровне знания товара, с которым им предстоит иметь дело в вашем магазине.

Если собеседование групповое и предполагает некие методы тестирования профессиональных знаний, надо быть уверенным, что каждый кандидат имеет возможность проявить себя. Например, в одной розничной сети магазинов одежды применяется метод группового собеседования. Группа кандидатов, прошедших первый этап отбора (отбор по формальным признакам – опыт, возраст, внешность, место проживания), участвуют в ролевой игре с выполнением различных тестовых заданий. У каждого есть возможность проявить навыки общения, умение продавать и особенности своего характера. Одно из заданий звучит так: «Вы продаете зимние сапоги. Быстро скажите три причины, почему их должны у вас купить».

Хотим сделать отдельный комментарий относительно психологического тестирования. Психологическое тестирование направлено на выявление особенностей характера и личности кандидата. Проводить такое тестирование должны только специалисты с психологическим образованием, поскольку для расшифровки результатов нужны специальные знания. К тому же большинство тестов имеют множество ограничений по применению, и при использовании в других условиях или для других целей дают неточные оценки. Психологические тесты могут служить только дополнением к собеседованию и проверке профессиональных навыков.

30. Трудовой договор

Трудовой договор является письменным соглашением сторон, одна из которых будет выступать в роли работодателя, другая — работника.

В соглашении будут закреплены главные моменты правоотношений сторон:

- место работы,
- размер зарплаты,
- график работы,
- должностные обязанности и другие аспекты.

От того насколько грамотно и точно составлен договор будет зависеть многое. Договор, который идет вразрез с основными требованиями законодательства может быть признан недействительным, а это, в свою очередь, повлечет массу неприятностей и для сотрудника, и для компании.

В начале трудового договора обозначаются его стороны: ФИО работника и наименование организации работодателя. Трудовое соглашение должно содержать обязательные пункты:

Место, дата начала работы.

- В качестве рабочего места указывается наименование компании или ее структурного подразделения, куда будет зачислен сотрудник. Без его согласия перевод в другое место будет невозможен.
- Датой работы будет считаться тот день, с которого сотрудник начал выполнять свои непосредственные обязанности. Если сотрудник в течение 7 дней с момента подписания договора не выходит на работу без уважительных на то причин, договор с ним может быть расторгнут. В срочном договоре будет также указана дата окончания действия договора.

Название должности, которое соответствует штатному расписанию.

Условия труда, их описание. В случаях, когда работники заняты на вредных и тяжелых условиях труда установление льгот и компенсаций, которые также прописываются в трудовом соглашении.

Испытательный срок. Здесь описывается время испытательного срока, если таковой назначается работнику. Может быть назначен не более, чем на 6 месяцев для сотрудников руководящих должностей, не более 3 месяцев — для всех остальных. С работником, не прошедшим испытательный срок, договор может быть расторгнут, о чем работника необходимо уведомить за 3 дня, указав причину расторжения соглашения.

Испытательный срок не назначается беременным, несовершеннолетним, а также работников, которые были приглашены на должность в качестве перевода

Испытание не назначается выпускникам вузов и других учебных заведений принятых на работу.

Размер заработной платы. В договоре четко прописывается размер оплаты, и порядок выплат. Указываются локальные акты, которые регламентируют выплату премий, надбавок и разного рода иных выплат стимулирующего характера. Законодательно предусмотрена выплаты зарплаты не менее 2 раз месяц.

Время работы и отдыха. Продолжительность рабочего дня, количество дней ежегодного оплачиваемого отпуска должны быть также отражены в договоре. Указывается предоставление дополнительных отпусков, когда предполагается ненормированный трудовой день.

Обязанности работника. Здесь следует описать все функции работника, ту работу, которую он обязан будет выполнять.

Правила, которые определяют характер работы, а также социальное страхование. В договор должны быть включены обязательные пункты, которые касаются мероприятий по:

1. страхованию от несчастных случаев,
2. выплаты в случае профессиональных заболеваний,
3. пенсионное страхование, в случаях беременности и родов, временной нетрудоспособности.

Реквизиты, подписи.

- Указываются фамилия сотрудника, его имя и отчество, паспортные данные, адрес фактического проживания, телефон.
- Со стороны работодателя необходимо указать наименование фирмы или организации, ее регистрационные данные, адрес, телефон.

Подписывается трудовое соглашение руководителем организации либо иным лицом, который имеет соответствующие полномочия

Подпись следует скрепить печатью. Один экземпляр остается у работодателя, другой передается работнику.

Согласно подписанному трудовому соглашению работодатель будет обязан предоставить работу и обеспечить условия труда, обозначенные в договоре, выплачивать заработную плату в полном объеме и точно в оговоренные сроки.

Работник, со своей стороны, обязуется добросовестно выполнять возложенные на него обязанности и следовать установленным в компании правилам.

Для оформления трудового договора понадобится ряд документов.

1. Работник должен предоставить паспорт, документ, подтверждающий образование, СНИЛС, военный билет, трудовую книжку.
2. Если сотрудник устраивается на работу впервые, то трудовую книжку обязан завести работодатель.
3. В зависимости от должности, на которую назначается работник, может потребоваться медицинская книжка, разного рода аттестационные документы.
4. Многие организации требуют предоставление ИНН, хотя в Трудовом кодексе это требование не закреплено.

Основные аспекты оформления трудового договора, его виды

Договор может заключаться с лицами старше 16 лет. С согласия родителей допускается снижение возрастной планки до 14 лет.

Договор заключают в письменной форме, составляется два экземпляра.

Типовая форма договора законодательно не закреплена, поэтому фирмы и организации вправе разрабатывать свои формы договоров.

Должно соблюдаться важное условие — трудовой договор, в принципе, не должен ограничивать и ущемлять в правах граждан, его заключающих

Не будет иметь значение согласие работника на худшие условия труда: работодатель не имеет право нарушать установленные нормы.

Виды трудовых договоров

Трудовые договора могут быть бессрочными (заключены на неопределенный срок), а также срочными до 5 лет (с четко оговоренными сроками действия и причинами прекращения договора).

В большинстве случаев заключается именно бессрочный договор. Если в договоре не оговаривается срок его действия, то он также будет считаться бессрочным.

Срочный договор может быть заключен, если подразумевается выполнение работы на конкретный период времени и заключение бессрочного договора невозможно.

К примеру, это могут быть сезонные работы или пусконаладочные работы. При этом законодательно запрещено заключать с сотрудником срочный договор, преследуя при этом цель ограничить права работника.

Если после окончания времени действия срочного договора никто из сторон не предложил его расторгнуть, то такой договор приобретает статус заключенного на неопределенный срок.

Трудовые договора могут заключаться как по месту постоянной основной работы, так и по совместительству. Договор по совместительству подразумевает, что сотрудник будет выполнять определенную работу во время, свободное от постоянной работы.

озможно

- внутреннее совместительство (работодатель по основной работе)
- внешнее совместительство (другой работодатель).

Также заключить договор можно с юридическим и физическим лицом.

После подписания трудового соглашения издается приказ о приеме на работу, с которым нужно познакомить работника под роспись

В приказе будет содержаться информация, отраженная в договоре:

1. фамилия сотрудника, его имя и отчество,
2. дата приступления к выполнению обязанностей,
3. должность,
4. размер оплаты.

Именно этот приказ становится основанием для начисления зарплаты работнику.

31. Порядок уведомления о начале предпринимательской деятельности на портале ГОСУСЛУГ

В соответствии с Федеральным законом от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»; Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.07.2009 № 584 «Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности» юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны представить уведомление о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности (далее – уведомление) в Управление до начала фактического выполнения работ (оказания услуг).

Перечень работ и услуг, о начале осуществления которых юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем представляется уведомление, указан в приложении № 1 к Правилам, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.07.2009 № 584.

По торговле общественному питанию заявитель, предполагающий выполнение работ (оказание услуг представляет уведомление в Федеральную

службу по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (ее территориальный орган).

Заявитель представляет уведомление в 2 экземплярах в уполномоченный орган непосредственно или направляет его заказным почтовым отправлением с описью вложения с уведомлением о вручении либо в виде электронного документа, подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью заявителя.

Непосредственно в многофункциональный центр заявитель представляет уведомление в одном экземпляре на бумажном носителе.

В случае представления уведомления непосредственно в уполномоченный орган днем его подачи считается день регистрации уведомления в уполномоченном органе. При направлении уведомления по почте днем его подачи считается день отправки почтового отправления. При направлении уведомления в виде электронного документа днем его подачи считается день регистрации этого документа в системе электронного документооборота уполномоченного органа.

При представлении уведомления непосредственно в многофункциональный центр днем его подачи считается день регистрации уведомления в многофункциональном центре.

(п. 7 в ред. Постановления Правительства РФ от 29.03.2016 N 246)

Должностное лицо уполномоченного органа, ответственное за учет поступивших уведомлений, в день получения уведомления регистрирует его и проставляет на обоих экземплярах уведомления отметку с указанием даты его получения и регистрационного номера.

Один экземпляр уведомления остается в уполномоченном органе, а второй вручается (направляется) в день регистрации заявителю.

В случае подачи уведомления в виде электронного документа должностное лицо уполномоченного органа, ответственное за учет поступивших уведомлений, в день его регистрации обязано направить заявителю подтверждение о получении уведомления в виде электронного документа, подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью уполномоченного органа.

В случае представления уведомления в многофункциональный центр должностное лицо многофункционального центра формирует электронный образ уведомления, который направляет в уполномоченный орган в электронном виде с использованием усиленной квалифицированной электронной подписи, ставит на уведомлении отметку о приеме и возвращает заявителю.

В соответствии с частью 6 статьи 8 Федерального закона "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" юридическое лицо или индивидуальный предприниматель обязаны сообщить в

уполномоченный орган, зарегистрировавший уведомление, сведения о следующих изменениях:

- а) изменение места нахождения юридического лица и (или) места фактического осуществления деятельности;
- б) изменение места жительства индивидуального предпринимателя и (или) места фактического осуществления деятельности;
- в) реорганизация юридического лица.

В соответствии с частью 7 статьи 8 Федерального закона "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" сведения об указанных в пункте 10 настоящих Правил изменениях представляются в уполномоченный орган в течение 10 дней со дня внесения соответствующих изменений посредством представления (направления) в уполномоченный орган заявления в произвольной форме с приложением копий документов, подтверждающих факт внесения соответствующих изменений, или в виде электронного документа, подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью заявителя.

Форма уведомления указана в приложении

Уведомление может быть представлено в форме электронного документа через единый портал государственных и муниципальных услуг (www.gosuslugi.ru) с использованием электронной подписи.

О порядке регистрации в реестре уведомлений на портале госуслуг:

1. Физическое лицо, индивидуальный предприниматель (далее - ФЛ / ИП) может подать уведомление о начале предпринимательской деятельности на портале госуслуг (<http://epgu.gosuslugi.ru>). Для этого ему необходимо активировать личный кабинет (зарегистрироваться на портале госуслуг) при помощи:

а) кода активации (простая электронная подпись), который можно получить после прохождения регистрации на портале госуслуг

Код активации можно будет получить **бесплатно** через сутки после регистрации на портале госуслуг.

Инструкция по активации личного кабинета и получению кода активации находится <https://esia.gosuslugi.ru/sia-web/rf/registration/lp/Index.spr> на закладке «Граждане РФ».

1.2. регистрируемым почтовым отправлением через ФГУП «Почта России». Вам будет отправлено регистрируемое почтовое отправление с кодом активации. Срок доставки письма с кодом активации зависит от условий работы ФГУП «Почта России».

б) электронной подписи (квалифицированной электронной подписи, далее – ЭП), которую можно получить, обратившись в любой удостоверяющий центр, аккредитованный Минкомсвязи России, или в центре продаж и обслуживания клиентов ОАО «Ростелеком»

в) универсальной электронной карты (УЭК).

Адреса пунктов приема заявлений и выдачи УЭК доступны на [сайте ОАО «УЭК»](#).

Для юридических лиц

2. Юридическое лицо (далее – ЮЛ) может подать уведомление о начале предпринимательской деятельности через личный кабинет на портале госуслуг. Необходимо активировать личный кабинет. Инструкция по активации личного кабинета <https://esia.gosuslugi.ru/sia-web/rf/registration/lp/Index.spr> на закладке «Юридические лица».

Юридическое лицо может получить носитель с ЭП, обратившись в любой удостоверяющий центр, аккредитованный Минкомсвязи России. Единая справочная портала услуг - 8-800-100-70-10.

Полную информацию о списке требуемых документов и стоимости ЭП можно получить в центре продаж и обслуживания клиентов ОАО «Ростелеком» и удостоверяющих центрах, аккредитованных Минкомсвязи России (<http://minsvyaz.ru/ru/directions/?regulator=118> – список аккредитованных удостоверяющих центров)). Более подробная инструкция находится <https://esia.gosuslugi.ru/sia-web/rf/registration/lp/Index.spr>.

В виде электронного документа можно также представить сведения об изменении места нахождения юридического лица, места фактического осуществления его деятельности либо о его реорганизации, а также об изменении места жительства индивидуального предпринимателя или места фактического осуществления им предпринимательской деятельности.

Посредством информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на портале госуслуг заявители имеют возможность получить полную и достоверную информацию о порядке предоставления указанной услуги, направить уведомление о начале осуществления деятельности в электронном виде и получать информацию о регистрации уведомления в Реестре уведомлений о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности

Законом предусмотрена ответственность

Согласно ст. 19.7.5-1. КоАП РФ, непредставление юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем уведомления о начале осуществления предпринимательской деятельности в случае, если представление такого уведомления является обязательным, влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от трех тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц - от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей.

Представление юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем уведомления о начале осуществления предпринимательской деятельности, содержащего недостоверные сведения, в случае, если представление такого уведомления является обязательным, влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от пяти тысяч до десяти тысяч рублей; на юридических лиц - от двадцати тысяч до тридцати тысяч рублей.

Список используемых источников

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Вступительная статья проф. В.Ф. Яковлева. – М.: Издательство КОДЕКС, 1995. – 240 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 352
3. «ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПЛЕСЕЦКОГО РАЙОНА НА 2015 – 2017 гг.» Утверждена Постановлением главы администрации муниципального образования «Плесецкий район» от 01 октября 2014 года № 1245-па (с изменениями от 06 июля 2016 года № 670-па, от 21 сентября 2016 года № 929 -па)
4. Положение о порядке проведения конкурса по предоставлению субсидий начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса в Плесецком районе. От 01 октября 2014 года № 1245-па(с изменениями от 06 июля 2016 года № 670-па, от 21 сентября 2016 года № 929 -па).

Учебники:

1. Белов А.М., Добрин Г.Н., Карлик А.Е. Экономика организации (предприятия): Практикум / Под общ. Ред. Проф. А.Е. Карлика. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 272 с.
2. Шевченко И.К. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие.- Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014. 92 с.

Интернет источники:

3. <http://dmitry-robionek.ru/zakon/svidetelstva-o-registracii-ip-otmenjat-1-janvarja-2017-goda.html>
4. <https://www.business.ru/article/335-organizaciya-roznicnoj-torgovli>
5. <https://www.business.ru/article/345-kak-nayti-postavshchika-dlya-svoego>
6. <https://www.business.ru/article/71-kak-vybrat-torgovoe-oborudovanie>
7. <https://www.business.ru/article/123-zolotyie-pravila-oformleniya-torgovogo-zala>
8. <https://www.business.ru/article/73-soglasovanie-vyveski-i-registratsiya>
9. <http://www.kakprosto.ru/kak-853986-kak-provesti-akciju-k-otkrytiu-magazina#ixzz4hyDUfoLL>
10. <http://www.kakprosto.ru/kak-853986-kak-provesti-akciju-k-otkrytiu-magazina#ixzz4hyDYpjXS>
11. <http://www.kakprosto.ru/kak-853986-kak-provesti-akciju-k-otkrytiu-magazina#ixzz4hyDeQDeu>
12. <http://www.kakprosto.ru/kak-853986-kak-provesti-akciju-k-otkrytiu-magazina#ixzz4hyDYpjXS>
13. <http://dmitry-robionek.ru/fiksirovannye-platezhi-ip-2017>
14. <http://znaydelo.ru/biznes/registraciya/ip/kak-otkryt-ip-v-2017-godu.html>
15. <http://www.kakprosto.ru/kak-892335-kak-vzyat-v-arendu-zemlyu-pod-stroitelstvo-magazina#ixzz4hy9okyEy>
16. <http://www.kakprosto.ru/kak-892335-kak-vzyat-v-arendu-zemlyu-pod-stroitelstvo-magazina#ixzz4hyA838V5>

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1
к Положению о порядке
проведения конкурса по
предоставлению субсидий
начинающим предпринимателям
на создание собственного бизнеса

З А Я В К А
на предоставление субсидии

(полное наименование юридического лица/индивидуального
предпринимателя)

просит предоставить субсидию в размере

(_____
_____) рублей

(прописью)

на реализацию бизнес- _____
плана _____.

Готовы вложить собственные средства в _____
размере _____
(_____
_____) рублей.

(прописью)

Планируемое количество созданных _____
рабочих мест _____

1. Сведения о юридическом лице (индивидуальном предпринимателе)

Свидетельство о _____
регистрации _____
(дата выдачи, серия и номер)

ОГРН _____

Юридический адрес _____

Фактическое _____
местонахождение _____

Телефон, факс _____

Электронная почта _____

ИНН/КПП _____

Банковские _____
реквизиты _____

Фамилия, имя, отчество _____

руководителя _____

Паспортные данные _____

(серия, номер, кем и когда выдан для индивидуальных предпринимателей)

Фамилия, имя, отчество главного бухгалтера, телефон _____

Применяемая система налогообложения _____

Количество работников на дату подачи заявки _____

Основной вид деятельности (в соответствии с ОКВЭД, с указанием кода) _____

2. Сведения о среднесписочной численности работающих, начисленной и выплаченной заработной плате за предыдущие шесть месяцев (помесечно)

Период	Средне- списочная численность	Начисленная заработная плата	Выплаченная заработная плата	Удержанный НДФЛ	Перечисленный НДФЛ
Итого					

Подтверждаю, что _____ (полное наименование организации или ИП)

соответствует требованиям, установленным пунктом 1 статьи 4 Федерального закона

от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства

в Российской Федерации» и не является субъектами малого и среднего предпринимательства, указанными в частях 3 и 4 статьи 14 Федерального закона

от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства

в Российской Федерации», не находится в процессе ликвидации, реорганизации, банкротства, деятельность ее не приостановлена в установленном действующим законодательством порядке. А так же не получали субсидию на создание собственного бизнеса за счет средств областного бюджета или местного

бюджета муниципального образования Архангельской области.

Данное заявление означает согласие:

на предоставление отзывов и необходимой информации о результатах поддержки по запросу;

на проверку любых данных, представленных в настоящей заявке;

на сбор, систематизацию, накопление, хранение, обновление, использование своих персональных данных для формирования реестра предпринимателей и осуществления министерством экономического развития и конкурентной политики Архангельской области деятельности в сфере развития предпринимательства.

С условиями Положения о порядке проведения конкурса по предоставлению субсидий начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса, утвержденного ознакомлен и согласен.

Полноту и достоверность представленной информации гарантирую.

- Приложение:
1. Бизнес-план на ___ л. в ___ экз. и на электронном носителе.
 2. Смета на ___ л. в ___ экз. и на электронном носителе.
 3. Ксерокопия паспорта
 - 4.
 - 5.

1. Руководитель

(расшифровка подписи)

(подпись)

2. Главный бухгалтер

М.П.
(расшифровка подписи)

(подпись)

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2
к Положению о порядке
проведения конкурса по
предоставлению субсидий
начинающим предпринимателям
на создание собственного бизнеса

БИЗНЕС-ПЛАН
(типовая форма)

Структура бизнес-плана:

- 1) резюме проекта;
- 2) общее описание проекта;
- 3) общее описание предприятия;
- 4) описание продукции и услуг;
- 5) маркетинг-план;
- 6) производственный план;
- 7) календарный план;
- 8) финансовый план.

1. Резюме проекта

Раздел является кратким обзором документа (бизнес-плана), включающим информацию:

- о целях бизнеса;
 - о продукции или услугах, предлагаемых бизнесом;
 - о конкурентоспособном преимуществе, которым обладает бизнес;
 - о прогнозируемом росте;
 - о представителях бизнеса;
 - о необходимых условиях финансирования бизнеса;
 - о достигаемых в результате реализации проекта финансовых результатах.
- Общий объем резюме – не более двух страниц.

2. Общее описание проекта

Наименование предлагаемого проекта, суть проекта. Сфера реализации проекта, которая должна подтверждаться видом экономической деятельности, заявленным в выписке из Единого государственного реестра юридических лиц либо Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей. Что нужно сделать для того, чтобы проект был реализован? Текущее состояние проекта. Социальная направленность проекта (его значение для района, города). Основные результаты успешной реализации проекта. Указать выбираемую систему налогообложения.

Обязательно указать:

количество вновь создаваемых рабочих мест, ед.;

планируемый уровень заработной платы работников, рублей.

3. Общее описание предприятия

Направление деятельности в настоящее время. Начата ли практическая деятельность (если нет, то почему). Наличие производственных помещений (в собственности, в аренде, другое, площадь, срок действия договора и т.д.). Численность занятых в настоящее время (перечислить должности (штатное расписание)). Готовность к началу реализации проекта. Проводится ли в отношении предприятия процедура ликвидации, банкротства. Не приостановлена ли деятельность организации в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день рассмотрения заявки на участие в конкурсе.

4. Описание продукции и услуг

Перечень и краткое описание товаров и услуг, предлагаемых в рамках настоящего проекта. Их отличительные особенности и степень готовности (разработка, опытный образец, первая партия и т.п.). При наличии представляются отзывы экспертов или потребителей о качестве и свойствах продукции.

5. Маркетинг-план

Кто является потенциальным потребителем продукции (товаров, услуг), каким образом будет осуществляться сбыт продукции, каковы географические пределы сбыта продукции (микрорайон, город и т.д.), каковы конкурентные преимущества и недостатки имеет продукция, уровень спроса на продукцию (в том числе прогнозируемый), каким способом планируется стимулировать сбыт продукции (товаров, услуг), возможные риски при реализации проекта.

6. Производственный план

Необходимо дать краткое описание технологической цепочки предприятия: как будет создаваться (создается) продукция (оказываются услуги, осуществляется торговля), какие сырье, товары и материалы предполагается использовать, источники их получения, какие технологические процессы и оборудование будут использованы. Достаточно ли имеющихся в настоящее время помещений, оборудования и персонала для реализации проекта. Если в технологическую цепочку предприятия встроены прочие организации, то необходимо описать их роль в реализации проекта.

Обязательно указать планируемую численность сотрудников на период реализации проекта (всего по организации непосредственно занятых в реализации проекта).

7. Календарный план

Перечень основных этапов реализации проекта и потребность в финансовых ресурсах для их реализации.

Необходимо заполнить таблицу:

Наименование этапа проекта	Дата начала	Дата окончания	Стоимость этапа
1.			
2.			

...			
-----	--	--	--

(Примеры этапов проекта: приобретение оборудования, монтаж оборудования, получение лицензии, подбор персонала, проведение ремонта производственного помещения и т.д.). Обязательно указать дату достижения полной производственной мощности.

8. Финансовый план

Дать подробные обоснования об источниках финансирования проекта:

государственные субсидии;
 привлечение личных средств (инвестиций);
 заёмные средства;
 кредиты финансовых учреждений;
 лизинг;
 другое.

В случае привлечения заемных средств учесть выплату процентов, привести график погашения.

Составить план расходов на производство (учесть переменные и постоянные затраты). Обоснование выбранной системы налогообложения, расчет уплаты налогов в бюджеты всех уровней. **План производства (объем произведенной продукции (оказанных услуг, выполненных работ), цена за единицу продукции (оказанную услугу, выполненную работу), объем продаж.** План прибылей и убытков (план экономических результатов деятельности). Этот документ должен показать Ваши ожидаемые расходы и доходы за определенный период времени, а также прибыль (или убыток), которые Вы будете иметь в соответствующем периоде.

Обязательно указать финансовые результаты проекта в сумме за 36 месяцев:

объем выручки;
 объем чистой прибыли;
 сумма налоговых отчислений в бюджеты всех уровней;
 рентабельность проекта;
 срок окупаемости;

срок бюджетной окупаемости (срок окупаемости представляет собой период времени с начала реализации проекта по данному бизнес-плану до момента, когда разность между накопленной суммой налоговых отчислений в бюджеты всех уровней и объемом предоставленной субсидии приобретет положительное значение);

бюджетная эффективность (отношение планируемого объема налоговых отчислений в бюджеты всех уровней (в сумме за 36 месяцев) к размеру предоставляемой субсидии).

ПРИЛОЖЕНИЕ № 3
 к Положению о порядке проведения
 конкурса по предоставлению
 субсидий начинающим
 предпринимателям
 на создание собственного бизнеса

СМЕТА РАСХОДОВ

№ п/п	Наименование статьи расходов	Сумма субсидии, руб.	Собственные средства, руб.
1.			
2.			
3.			
4.			
Итого			

Руководитель _____

(подпись)

(расшифровка подписи)

М.П.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 4
к Положению о порядке
проведения конкурса по
предоставлению субсидий
начинающим предпринимателям
на создание собственного бизнеса

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ КРИТЕРИИ
оценки конкурсной документации

Наименование критерия	Диапазон значений	Вес (процентов)	Оценка
1	2	3	4
1. Количество рабочих мест (единиц)	2 – 3	15	25
	4 – 7		50
	8 – 15		75
	16 и более		100
2. Планируемый уровень среднемесячной заработной платы сотрудников (рублей)	До 15 000	15	25
	От 15 001 до 25 000		50
	От 25 001 до 35 000		75
	Более 35 000		100
3. Доля собственных средств, всего вкладываемых в проект, от суммы запрашиваемой субсидии (процентов)	15 – 49	10	25
	50 – 100		50
	100 – 200		75
	Более 200		100
4. Отнесение вида деятельности к перечню приоритетных и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции в Архангельской области *	Нет	20	0
	2 группа - социально значимые виды		50
	1 группа –приоритетные виды		100
5. Уникальность товара или услуги (имеется не более 1 конкурента)	Распространены в Плесецком районе	20	0
	Уникальны для Плесецкого района		50
	Уникальны для Архангельской области		75
	Уникальны для Архангельской области и планируются поставки за границы Плесецкого района		100
6. Место реализации проекта	п. Плесецк	20	0
	п. Савинский, п. Североонежск, п. Обозерский		50

	Другие		100
--	--------	--	-----

Максимально возможное количество баллов по конкурсной документации с учетом веса коэффициента составляет 100 баллов.

Для принятия администрацией заявки для последующего рассмотрения необходимо в соответствии с бизнес-планом в сумме за 24 месяца иметь рентабельность не менее 8%, бюджетную эффективность – отношение планируемого объема налоговых отчислений в бюджеты всех уровней (в сумме за 24 месяца) к размеру предоставляемой субсидии не менее 1.

Допуск заявки до конкурса осуществляется при оценке количественных критериев бизнес-плана не менее 25 баллов.

* Преимущество имеют субъекты малого предпринимательства, организующие предпринимательскую деятельность, в отдельных видах деятельности, перечня приоритетных и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции в Архангельской области, утвержденного распоряжением Губернатора Архангельской области от 28 марта 2016 г. № 227-р, а именно:

1 группа – приоритетные виды:

- обрабатывающие производства;
- производства продукции местными сельхозпроизводителями;
- первичный рынок жилья;
- рынок биотоплива;
- рынок энергосбережения и энергоэффективности.

2 группа – социально значимые виды:

- услуги дошкольного образования;
- услуги детского отдыха и оздоровления;
- услуги дополнительного образования детей;
- медицинские услуги;
- услуги жилищно-коммунального хозяйства;
- услуги социального обслуживания населения;
- услуги психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 5
к Положению о порядке
проведения конкурса по
предоставлению субсидий
начинающим предпринимателям
на создание собственного бизнеса

**КАЧЕСТВЕННЫЕ КРИТЕРИИ
оценки конкурсной документации**

Наименование критерия	Диапазон значений	Оценка, баллов
1. Значимость целей бизнес-плана на основе прогнозируемых конечных результатов и потребности в них исходя из приоритетов развития отраслей экономики Плесецкого района	Абсолютно не имеет значимости	0
	Низкая значимость	10
	Средняя значимость	20
	Высокая значимость	30
2. Оценка приведенных в бизнес-плане данных о его экономической, бюджетной и социальной эффективности	Проект не эффективен	0
	Низкая эффективность проекта	10
	Средняя эффективность проекта	30
	Высокая эффективность проекта	40
3. Оценка конкурентоспособности продукции (работ, услуг)	Продукция неконкурентоспособна	0
	Низкая	10
	Средняя	20
	Высокая	30
Итого		

ПРИЛОЖЕНИЕ № 6
к Положению о порядке
проведения конкурса по
предоставлению субсидий
начинающим предпринимателям
на создание собственного бизнеса

**ЛИСТ ОЦЕНКИ
конкурсной документации**

Фамилия, имя, отчество члена комиссии _____

Наименование субъекта малого предпринимательства, название бизнес-проекта	Критерий оценки, конкурсный балл											Сумма субсидии, в случае прераспределения денежных средств, общим голосованием
	Количественные критерии							Качественные критерии				
	Количество рабочих мест	Сред. мес зарплата	Доля собственных средств, вкладыв. в проект	Приоритетность вида деятельности	Уникальность товара или услуги	Место реализации проекта	Итого баллов по количественным критериям	Значимость целей бизнес-плана для района	Экономическая, бюджетная и социальная эффективность	Оценка конкурентоспособности продукции (работ, услуг)	Итого баллов по качественным критериям	
1.												
2.												
...												

_____ (подпись)

_____ (расшифровка подписи)

_____ дата _____

ПРИЛОЖЕНИЕ № 7
к Положению о порядке
проведения конкурса по
предоставлению субсидий
начинающим предпринимателям
на создание собственного бизнеса

ОТЧЕТ
о выполнении комплекса мероприятий,
предусмотренных бизнес-планом

**и использовании целевых бюджетных и собственных
средств, предоставленных по договору**

от « ____ » _____ 20__ г. № ____
_____ квартал _____ года

1. Показатели работы хозяйствующего субъекта

Наименование мероприятия/показателя	Отчет о выполнении/значение показателя
1	2
1. Перечень мероприятий, предусмотренных в календарном плане бизнес-плана 1.1. 1.2.	

Наименование мероприятия/показателя	План (в соответствии с бизнес- планом)	Факт	Примечание
1	2	3	4
1. Среднесписочная численность работников за отчетный период, чел.			
2. Размер средней заработной платы в расчете на одного сотрудника за отчетный период, тыс. руб.			
3. Объем выручки за отчетный период, тыс. руб.			
4. Объем расходов за отчетный период, тыс. руб.			
5. Чистая прибыль (убыток) за отчетный период, тыс. руб.			

6. Сумма уплаченных налогов за отчетный период, тыс. руб.			
7. Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за отчетный период тыс. руб.			
8. Земельный, транспортный, имущественный налог, арендные платежи за земельные участки за отчетный период			

2. Целевые расходы денежных средств за отчетный квартал

№ п/п	Наименование статьи затрат	Израсходованная сумма в данном квартале (тыс. руб.)	В том числе бюджетные средства (тыс. руб.)	В том числе собственные средства (тыс. руб.)	Подтверждающие документы (реквизиты)	Примечания
1	2	3	4	5	6	7
1.						
2.						
...						
Итого						

3. Целевые расходы денежных средств накопительным итогом (включая отчетный квартал)

Целевых затрат с начала проекта	Израсходованная сумма (тыс. руб.)	В том числе бюджетные средства (тыс. руб.)	В том числе собственные средства (тыс. руб.)	Примечания
Всего				

Приложение: Копии документов, подтверждающих целевое использование средств, копии платежных поручений во внебюджетные фонды, налоговых и иных платежей на ___ листах

Руководитель _____

подписи)

(подпись)

(расшифровка

Главный бухгалтер _____

М.П.
подписи).

(подпись)

(расшифровка

Нормативно - правовая база регулирования сферы индивидуального
предпринимательства

№п/п	Признак	Нормативные акты
1	Правовой статус	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ.
2	Государственная регистрация	Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993). Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Постановление Правительства РФ от 16.10.2003 № 630 «О едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей»
3	Налогообложение	Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ. Приказ Минфина РФ № 86н, МНС РФ № БГ-3-04/430 от 13.08.2002 «Об утверждении порядка учета доходов и расходов операций для индивидуальных предпринимателей». Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации (утв. Банком России 12.10.2011 № 373-П)
4	Развитие	Федеральный закон от 24.07.2008 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

СРОЧНЫЙ ТРУДОВОЙ ДОГОВОР №. _____

с _____

г. _____ " _____ г.

_____, именуем _____ в дальнейшем "Работодатель", в лице _____, действующего на основании Устава, с одной стороны, и гражданин РФ _____, именуемый в дальнейшем "Работник", с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Работодатель обязуется предоставить Работнику работу по обусловленной в настоящем договоре трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные действующим трудовым законодательством, локальными нормативными актами Работодателя, своевременно и в полном размере выплачивать Работнику заработную плату, а Работник обязуется лично выполнять определенную настоящим договором трудовую функцию, соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка, другие локальные нормативные акты Работодателя, а также выполнять иные обязанности, предусмотренные трудовым договором, а также дополнительными соглашениями к нему.

1.2. Договор составлен с учетом действующего законодательства и является обязательным документом для сторон, в том числе при решении трудовых споров между Работником и Работодателем в судебных и иных органах.

2. ПРАВА СТОРОН

2.1. Работник имеет право:

На предоставление ему работы, обусловленной настоящим трудовым договором.

На обязательное социальное страхование в случаях, предусмотренных действующим законодательством.

На защиту своих трудовых прав, свобод и законных интересов.

2.2. Работодатель имеет право:

Требовать от Работника исполнения им трудовых обязанностей и бережного отношения к имуществу Работодателя и других работников.

С согласия Работника привлекать его к работе в выходные дни с оплатой в двойном размере.

Привлекать Работника к дисциплинарной и материальной ответственности в порядке, установленном ТК РФ.

3. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

3.1. Работник должен приступить к выполнению своих трудовых обязанностей с "10" января 2014 г.

3.2. Настоящий договор заключен до 10 мая 2014 г.

4. ОПЛАТА ПО ДОГОВОРУ

4.1. Месячный должностной оклад Работника составляет _____ рублей

5. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

5.1. Прекращение настоящего трудового договора производится по основаниям, предусмотренным действующим законодательством.

6. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

6.1. Время начала работы и окончания устанавливаются по соглашению сторон

6.2. В случае утраты или разглашения Работником сведений о населении, содержащихся в переписных листах, либо фальсификации этих сведений Работник несет ответственность в соответствии с действующим законодательством.

6.3. Споры, возникающие между сторонами по настоящему трудовому договору, разрешаются в установленном действующим законодательством порядке.

РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ФОРМА
УВЕДОМЛЕНИЯ О НАЧАЛЕ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(отметка о регистрации уведомления в уполномоченном органе)

В _____
(указывается наименование федерального органа исполнительной власти
(его территориального органа), в который представляется уведомление)

УВЕДОМЛЕНИЕ
о начале осуществления предпринимательской деятельности
от "___" _____ 20___ г.

_____ (указывается полное и сокращенное, в том числе фирменное (при наличии), наименование, организационно-правовая форма юридического лица, фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя, идентификационный номер налогоплательщика (ИНН), основной государственный регистрационный номер юридического лица или основной государственный регистрационный номер записи о государственной регистрации индивидуального _____ предпринимателя (ОГРН))

_____ (указываются почтовые адреса места нахождения юридического лица, _____ в том числе его филиалов и представительств, мест фактического _____ осуществления заявленного вида (видов) деятельности, мест фактического осуществления заявленного вида (видов) деятельности индивидуального предпринимателя)

В соответствии со статьей 8 Федерального закона "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" уведомляет о начале осуществления следующего вида (видов) предпринимательской деятельности: _____

_____ (указывается вид (виды) деятельности и выполняемые в ее составе работы

_____ (услуги) по перечню работ и услуг в составе отдельных видов

_____ предпринимательской деятельности, о начале осуществления которых

_____ юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем _____ представляется уведомление) с "___" _____ 20___ г. и подтверждает соответствие территорий, зданий, помещений, сооружений, оборудования, иных подобных объектов, транспортных средств, предназначенных для использования в процессе осуществления заявленной деятельности, персонала, иных условий осуществления предпринимательской деятельности обязательным требованиям. _____

_____ (наименование должности (подпись руководителя (инициалы, фамилия _____ руководителя _____ юридического лица, _____ руководителя юридического лица) _____ лица, представляющего _____ юридического лица, _____ интересы юридического лица, представляющего _____ лица, индивидуального _____ интересы юридического _____ предпринимателя) _____ лица, индивидуального _____ предпринимателя)

М.П.