

БИЗНЕС-САМОУЧИТЕЛЬ

Владимир Абчук

12

ШАГОВ

К СОБСТВЕННОМУ
БИЗНЕСУ

- практика российского бизнеса
- популярно и доступно
- не требует специальной подготовки



ЭКСМО

Владимир Абчук

12 шагов к собственному бизнесу

текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=178113

12 шагов к собственному бизнесу / В. А. Абчук. : Эксмо; Москва; 2009

ISBN 978-5-699-30852-1

Аннотация

Книга является популярным и доступным каждому пособием по созданию собственного бизнеса. Прочитав эту книгу, любой человек вне зависимости от образования, социального статуса, имущественного положения будет в силах пройти путь от желания стать бизнесменом до получения устойчивой прибыли своего предприятия. Для этого понадобится сделать всего 12 шагов, подробно и доходчиво разобранных автором. Большое количество практических примеров, полезных советов, важная деловая информация предназначены для того, чтобы максимально упростить и ускорить применение полученных знаний на практике. Все рекомендации отвечают реалиям российского бизнеса. Книга предназначена для предпринимателей, как уже состоявшихся, так и тех, кто только планирует начать собственное дело. Кроме того, она может быть рекомендована студентам, изучающим предпринимательскую деятельность.

Содержание

Вступление	6
Шаг 1-й	11
С чего это вдруг?	11
Способен ли я?	13
Необходимые качества	15
Смотрим в будущее	21
Выбираем бизнес	22
Шаг 2-й	31
Обзаводимся имуществом	31
Что дает вам право собственности	34
Как юридически оформить предприятие	39
Что такое физическое и юридическое лицо	41
Ваша организация	44
Закрытое акционерное общество	47
Общество с ограниченной ответственностью	48
Производственный кооператив	50
Ваш статус – «малый предприниматель»	52
Устав предприятия	58
Учреждаем и регистрируем малое предприятие как юридическое лицо	62
Особенности малых предприятий – юридических лиц и предпринимателей без образования юридического лица	68

Получаем лицензии и разрешения	71
Начало	75
Шаг 3-й	87
Кому я нужен со своим Предприятием?	87
Что предпринимает предприниматель?	90
Великое изобретение человечества	94
Ваш компас – маркетинг	96
Наука предпринимательства	100
Потребитель – прибыль	103
Ваша главная проблема	108
Шаг 4-й	121
Осматриваетесь, ищете поддержку	121
Категории малых предприятий, нуждающиеся в поддержке	123
Специальные программы государственной поддержки малого предпринимательства	126
Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства	131
Приобретение оборудования в лизинг	133
Сертификация продукции, работ, услуг	135
Приоритетные направления деятельности малого бизнеса	137
Государство вам поможет	141
Чем новее, тем лучше	146
Не всякое новшество – инновация	152
Немного об инновационном проектировании	156

Капитализм – это учет	159
Ваши помощники-соседи	163
Бизнес-центры и бизнес-инкубаторы	184
Конец ознакомительного фрагмента.	195

Владимир Авраамович Абчук 12 шагов к собственному бизнесу

Вступление К благополучию – шаг за шагом

Человек не может жить без надежды на лучшее. Все мы хотим достичь благополучия, достатка, приобщиться к радостям бытия. Сегодня появился прямой, реальный путь к этим понятным каждому ценностям, ведущий человека к достойной жизни, путь предпринимательства. Создавая собственное дело, даже самое скромное, мы получаем возможность реализовать себя, стать независимыми и самодостаточными, сплотить семью на почве общих интересов. Беря свою судьбу в собственные руки, предприниматель получает шанс стать полезным, востребованным членом общества, не уповать больше на призрачную перспективу получить свое благополучие из рук власти, встать на прочный фундамент, созданный своим трудом.

Сегодня широко известны имена удачливых предприни-

мателей, миллиардеров, хозяев «заводов, газет, пароходов». Создав собственное дело, они обрели независимость, уверенность в завтрашнем дне. Но есть, чего греха таить, и множество неудачников, тех, кому бизнес не принес успеха. Стали появляться разорившиеся бизнесмены, люди, которых рынок не принял, обанкротившиеся предприятия, фирмы. Если проанализировать причины этих неудач, станет понятно, что не последнюю роль здесь играют неготовность и неумение «молодых» бизнесменов и менеджеров заниматься новым, непривычным делом. В этом нет ничего удивительного – по другому и быть не могло: бизнесу и менеджменту у нас никого и нигде толком не учили. Представьте себе, что произошло бы, если бы подобным образом готовили врачей или инженеров...

В нашей стране предпринимательство является новым видом деятельности (впервые о российском бизнесе стали всерьез говорить лишь в начале 1990-х годов). Естественно, и обучение ему также делает первые шаги. На прилавках магазинов можно увидеть множество книг на темы бизнеса. Они, как правило, содержат набор самых разных дисциплин, в том числе порой имеющих весьма отдаленное отношение к заявленной теме. Книги по бизнесу – в основном иностранного происхождения (что вполне понятно) и поэтому плохо «стыкуются» с российским законодательством и хозяйственной практикой. Многие из этих книг переполнены теорией, общими рассуждениями, весьма далеки от жизни, неоправдан-

но усложнены.

Между тем автор знает по своему опыту: бизнес – дело нехитрое. Иначе непонятно, как им могли бы успешно заниматься сотни миллионов людей во всем мире. В том числе в странах, где, в отличие от нашей, нет сплошной грамотности.

У нас настоящий бизнес пока получается плохо. Вот уже полтора десятка лет идет экономическая реформа, мы строим рыночную экономику, а слово «бизнес» все еще воспринимается как нечто инородное, «не наше» (российское законодательство, официальные документы этого слова просто избегают). А зря.

Ведь именно на основе бизнеса, массовой предпринимательской деятельности строится процветание большей части населения цивилизованного мира.

Одна из причин подобного отставания – желание получить все и сразу. А начинать-то нужно с малого, с того, что принято называть «малым бизнесом».

По существующему российскому федеральному законодательству малое предприятие – это коммерческое предприятие ограниченной численности. В зависимости от рода деятельности численность работающих здесь находится в пределах 30-100 чел. В законодательстве некоторых субъектов Федерации эти цифры еще меньше.

Выделение малых предприятий из общей предпринимательской сферы имеет целью создание для них наиболее благоприятных условий деятельности. Поощрение создания и

деятельности малых предприятий во всех развитых странах объясняется важным местом и особой ролью малого бизнеса в рыночной экономике.

Малые предприятия – это «дети бизнеса». А дети, как известно, – наше будущее.

В 2006 году в России насчитывалось около миллиона зарегистрированных малых предпринимателей; в малом бизнесе занято более 17 млн чел. За год регистрируется примерно 25 тыс. новых малых предприятий. Несмотря на столь внушительные масштабы, это значительно меньше среднего уровня экономически развитых стран.

В промышленно развитых государствах Западной Европы, Северной Америки и Азии (а мы во многом следуем их примеру) на долю малых предприятий приходится до 60 % валового национального продукта; в России же эта доля составляет пока лишь около 10 %. Еще более показательны следующие цифры: на 1000 человек населения там приходится около 30 малых предприятий, а у нас всего 6. И это предвещает в ближайшие годы неизбежный бурный рост и развитие малого бизнеса в нашей стране.

Все сказанное позволяет сделать обоснованный вывод о том, что малый бизнес имеет в России весьма благоприятные перспективы. Надеемся, что предлагаемая книга поможет тем, кто решил открыть собственное дело.

Выбирая степень сложности материала, автор руководствовался девизом философа, поэта и педагога Григория

Сковороды (1722–1794): «Нужность не трудна, а трудность не нужна».

Таким образом, от других книг, посвященных этому вопросу, настоящая отличается следующими особенностями:

- практической направленностью;
- ориентацией на отечественное законодательство и реалии российского бизнеса;
- популярным, доступным изложением, не требующим для понимания специальной подготовки.

Уверен, что, прочтя книгу, читатель сможет сделать 12 шагов, которые пока отделяют его от успеха.

Книга содержит ряд полезных для начинающего предпринимателя практических примеров, советов, нужной информации. По мысли автора, книга может оказаться полезной не только будущим и действующим предпринимателям, создающим собственное дело, но и студентам и школьникам, изучающим науку бизнеса, а также широкому кругу читателей, интересующихся реалиями нашей жизни.

Итак, предлагаемая книга – не учебник и не теоретический труд.

Больше всего ей подходит определение «путеводитель». Книга должна привести желающего открыть собственное дело к процветающему малому предприятию кратчайшим путем и без ненужных потерь.

В добрый путь!

Шаг 1-й

Для чего мне это нужно

С чего это вдруг?

Перед тем как принять решение «идти в малый бизнес», следует подумать: а нельзя ли достичь исполнения своих желаний другими, менее трудными способами.

Для этого прежде всего необходимо разобраться в возможных причинах, побуждающих вас к занятию бизнесом, к предпринимательской деятельности. Вот главные из них:

- стремление быть независимым от начальников;
- желание крупного финансового (и иного) успеха;
- неумение работать по указке сверху;
- нежелание быть рядовым членом коллектива;
- потребность реализовать свой талант руководителя, организатора, специалиста;
- желание использовать свои знания и навыки;
- тяга к творческой свободе;
- стремление испытать свои силы в незнакомом деле; желание повидать мир.

Осознание побудительного мотива поможет понять, достаточно ли он серьезен, чтобы принимать столь ответствен-

ное решение: ведь оно потребует много денег, времени, а может, и всей жизни. Вспомните управленческое правило: «Если сомневаешься – не делай, а если не сомневаешься – подумай».

Способен ли я?

Бизнес изобретен для того, чтобы увеличивать число счастливых людей.

Чарльз Ревсон, руководитель американской косметической корпорации

Чтобы лучше оценить свой потенциал, необходимо правдиво и объективно ответить на следующие вопросы:

1. Организованный ли я человек? (Тот, кто не может управлять собой, не сможет хорошо управлять другими.)
2. Обладаю ли я необходимыми для предпринимательской деятельности экономическими и техническими знаниями и навыками?
3. Сколько времени я в состоянии отдавать предпринимательской деятельности?
4. В чем мои преимущества перед окружающими?
5. Как меня оценивают начальники, коллеги, другие люди?
6. Как отнесутся семья, друзья к моей затее?
7. Сумею ли я пожертвовать важными для меня занятиями и увлечениями ради нового дела?

Если ответы не отобьют у вас желания стать предпринимателем, следует проанализировать группу вопросов, связанных с целесообразностью предполагаемой деятельности:

1. Найдет ли предполагаемое предприятие свое место под

солнцем, будет ли оно нужно людям?

2. Каковы потенциальные преимущества будущего предприятия и его продукции перед уже существующими?

3. Смогу ли я предложить обществу нечто такое (товар, услугу), что существенно лучше имеющегося на данный момент?

Положительные ответы на эти вопросы показывают реальность вашего намерения стать предпринимателем.

Необходимые качества

Если ты покупаешь то, что тебе не нужно, то скоро будешь продавать то, что тебе необходимо.
Бенджамин Франклин, американский просветитель

Интерес к занятию бизнесом, желание проложить себе путь к процветанию и богатству характерны не только для жителей западных стран. В 1913 году в России вышла книжка А. Шахновича (возможно, это псевдоним) с характерным названием: «Путь к успеху и богатству: Как нажить деньги». Вот что, по мысли автора, необходимо тому, кто собирается «делать деньги»:

1. Умение выгодно использовать благоприятный случай. В этом качестве, как и в последующих, кажется, нет ничего нового, но все же постараемся прокомментировать их вместе с автором (учтем при этом и требования сегодняшнего дня). Если считать благоприятным случаем нечто из ряда вон выходящее, то его можно прождать всю жизнь. Поэтому речь должна идти об умении использовать любые, даже самые незначительные, но удобные для вас обстоятельства. Ключевое слово в рассматриваемом качестве не «случай», а «использовать»: успеха достигает тот, кто хочет и умеет действовать. Оправдание неудач отсутствием благоприятных обстоятельств не принимается: тому, кто безыни-

циативен и ленив, никакой случай не поможет.

«Невозможно» – это слово, которое занесено в словари лишь глупцов.

Наполеон Бонапарт, французский император

2. Железная воля. А. В. Суворов говорил тем, кто не смог добиться успеха: «Вы хотели, вероятно, лишь наполовину». Для человека же, который в состоянии проявлять свою волю до конца, нет ничего невозможного.

Что потерял ты на минуте, и вечность уж не возвратит.

Фридрих Шиллер, немецкий поэт

3. Умение использовать время. Теряя время, мы растрчиваем свои возможности, лишаемся того, чего могли бы добиться. Кроме того, отсутствие дела притупляет ум, делает нас слабее. Выражение «время – деньги» бизнесмен должен понимать буквально.

4. Точность и аккуратность. К нужному результату обычно приводит не просто действие, а тот факт, что оно выполнено точно и вовремя. Стоит напутать или сорвать срок, как действие (даже правильное) теряет смысл. Нерешительность, расхлябанность губельны для бизнеса. Аккуратность бизнесмена, пожалуй, самый ценный его товар: она внушает доверие и обеспечивает кредит. Выражение «лучше поздно, чем никогда» – не для тех, кто собирается заняться бизнесом.

*В цивилизованной стране перемены неизбежны.
Бенджамин Дизраэли, выдающийся английский политик*

5. Способность найти свое дело. Природой каждому отпущена своя мера таланта и умения. У одного есть способность к торговле, у другого – к управлению предприятием. Известно множество примеров, когда великие люди добивались успеха лишь после того, как находили свое призвание. Врач А. П. Чехов нашел себя в литературе, сапожник Г. К. Жуков – в военном деле. Нужно иметь в виду следующие рекомендации. Во-первых, не впадайте в уныние после первых неудач, попробуйте сменить «амплуа» и все-таки найти свое место. Во-вторых, постарайтесь пройти все ступени вашей профессии – это поможет в выборе дела, к которому у вас есть призвание.

6. Умение сосредоточиться. Люди средних способностей (а таких подавляющее большинство) мало отличаются друг от друга. Причина успеха некоторых из них не в особом таланте, а в способности распорядиться теми возможностями, которыми они обладают. Это требует умения сосредоточиться на достижении цели, сконцентрировать энергию на главном направлении. Умение выложиться до конца, бить в одну точку – важнейшие качества бизнесмена.

7. Умение держать себя. Умение хорошо себя вести – огромное преимущество. «Благородная вежливость, – пишет Арк. Шахча, – является целым состоянием». Тактичность – «одна из главных внешних привлекательностей ха-

рактера». Умение держать себя – это непоколебимое спокойствие, решительный, твердый взгляд, уверенность в себе, уважительное отношение к окружающим, стойкость характера, справедливость и добросовестность.

ТЕСТ НА СПОСОБНОСТЬ ЗАНИМАТЬСЯ БИЗНЕСОМ

ВОПРОСЫ

1. Ведете ли вы себя наедине с собой так же, как тогда, когда за вами наблюдают?
2. Считаете ли вы себя способным(ой) тягаться с женой/мужем?
3. Считаете ли хитрость полезным качеством?
4. Можете ли заговорить на улице с незнакомым человеком?
5. Знаете ли, какой цвет нынче в моде?
6. Едете ли в трамвае без билета, если забыли дома карточку?
7. Завидуете ли успеху ваших знакомых?
8. Обращаетесь ли на «вы» к вашим старшим по возрасту родственникам?
9. Способны ли вы быстро устно рассчитать, сколько будет 3% от 3%?
10. Приходите ли вовремя в кино?
11. Приходите ли вовремя на свидание?
12. Считаете ли нужным давать «на чай»?
13. Переживаете ли, если вас обочитали?
14. Знаете ли даты рождения своих учителей?
15. Садитесь ли в городском транспорте на любое свободное место?
16. Садитесь ли в такси только на заднее сиденье?
17. Любите ли делать записи в жалобных книжках?
18. Считаете ли вы, что всегда достаточно одного предупреждения?
19. Знаете ли вы, какие денежные единицы существовали в Древнем Риме?
20. Способны ли попросить проморгать за чемоданом на вокзале совершенно незнакомого человека?

Полностью положительный ответ на каждый вопрос дает 10 баллов, полностью отрицательный — 0 баллов.

Промежуточные ответы оцениваются «на глаз» между 0 и 10 баллами. Например, если вы из 10 своих учителей знаете дату дня рождения лишь одного, получаете 1 балл.

Если ответ на какой-либо вопрос для вас затруднителен, получаете 5 баллов.

Суммировав все баллы, можете обратиться к ключу нашего теста.

КЛЮЧ К ТЕСТУ

120–200 баллов: вы природный бизнесмен. Переходите к следующему, более серьезному тесту.

100–119 баллов: вы обладаете не всеми качествами, нужными предпринимателю, но у вас есть неплохие шансы добиться успеха в бизнесе; некоторую помощь вам окажут размышления о причинах недобора баллов. Переходите к следующему тесту.

50–99 баллов: в бизнесе вы вам не выжить, но, судя по всему, вы правдивы, порядочны, у вас неплохой характер — так что не все потеряно в жизни. Впрочем, если полученный результат не отбил у вас желания заниматься бизнесом, добавьте себе 20 баллов и переходите к следующему, более серьезному тесту.

8. Воодушевление. Достижение успеха в любом деле требует воодушевления. Бизнес не исключение. Приземленное предпринимательство предъявляет в этом отношении более строгие требования, чем профессии, связанные с искусством (воодушевленный бизнесмен – явление более редкое, чем воодушевленный скрипач).

ТЕСТ НА ВОЗМОЖНОСТЬ СОЗДАТЬ СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО

ВОПРОСЫ

- Почему я об этом думаю?
- 1) Мне не нравится мое материальное положение?
 - 2) Не реализован мой потенциал и представление о счастье?
 - 3) Я не дорожусь сегодняшним местом работы?
 - 4) Хожу на работу без удовольствия?
 - 5) Плохо складываются отношения с моим нынешним руководством?
- Есть ли у меня необходимые задатки?
- 1) Организованный ли я человек?
 - 2) Умею ли я делать что-либо нужное для людей?
 - 3) Есть ли у меня творческие способности, какой-либо талант?
 - 4) Умею ли я считать деньги?
 - 5) Способен ли я рисковать?
- Имеются ли у меня ресурсы?
- 1) Есть ли у меня деньги, достаточные для оздана собственного дела?
 - 2) Имеется ли у меня имущество, необходимое для создания предприятия (помещение, оборудование, сырье, транспорт и т. д.)?
 - 3) Могу ли я рассчитывать на материальную помощь родственников, спонсоров, благотворителей?
 - 4) Есть ли у меня возможность получить необходимый кредит?
 - 5) Могу ли я рассчитывать на помощь государства?
- Есть ли у меня нужные навыки?
- 1) Умею ли я принимать самостоятельные решения?
 - 2) Умею ли работать с людьми?
 - 3) Есть ли у меня экономические, финансовые, правовые и другие необходимые знания?
 - 4) Могу ли я заниматься юммерцией?
 - 5) Владуют ли необходимыми компьютерными технологиями?
- Хватит ли у меня здоровья?
- 1) Я не болею серьезно (более месяца) хоть раз в году?
 - 2) У меня отсутствует потребность в длительном систематическом лечении?
 - 3) У меня нет хронических заболеваний, мешающих постоянной напряженной работе?
 - 4) Я легко выдерживаю перегрузки (перелеты, переизды, хроническое недосыпание и т. п.)?
 - 5) Я хорошо переношу стрессы?
- Как я отношусь к жертвам?
- 1) Готов ли я к серьезным финансовым и другим материальным потерям?
 - 2) Смогу ли я при необходимости заложить собственное имущество (квартиру, дачу и т. д.)?
 - 3) Согласен ли я работать по 12 ч в сутки без выходных в течение длительного времени?
 - 4) Готов ли я уделять меньше времени семье?
 - 5) Могу ли я расстаться с некоторыми привычками для меня радостями жизни (встречи с друзьями, летний отдых, любимые развлечения)?
- Мое окружение
- 1) Поддержат ли мои близкие мое начинание?

- 2) Обойдется ли моя семья без моего постоянного заработка в период становления предприятия?
- 3) Готовы ли мои близкие оказать мне необходимую материальную и моральную поддержку?
- 4) Будут ли мои близкие участвовать в деле?
- 5) Отсутствует ли необходимость моего постоянного ухода за малолетними или больными членами семьи?

ОЦЕНКА ОТВЕТОВ

При положительных ответах:
на вопросы 1 — оценка 10 баллов,
на вопросы 2 — 8 баллов,
на вопросы 3 — 6 баллов,
на вопросы 4 — 4 балла,
на вопросы 5 — 2 балла.

В случае сомнений при ответах оценка сокращается в два раза. При отрицательных ответах на все вопросы — оценка 0 баллов. Все оценки суммируются.

КЛЮЧ К ТЕСТУ

Если вы набрали более 180 баллов, можете смело приступать к созданию собственного дела. У вас есть для этого все необходимое.

Если количество набранных баллов находится в пределах от 120 до 180, не торопитесь связывать свою судьбу с предпринимательством. Для такой деятельности у вас есть определенные данные, но не все необходимо. Посоветуйтесь с заслуживающими доверия людьми. Взгляните еще раз на вопросы теста и подумайте хорошенько, чего вам не хватает. И только в случае неукротимого желания стать предпринимателем и возможности получить недостающее решите: «да».

Результат менее 120 баллов означает, что стать успешным предпринимателем вам, увы, пока не удастся. Ваш удел — служба, работа по найму. Но еще не все потеряно. Тщательно изучите причины, в силу которых тест сказал вам «нет», и поработайте над собой. Не боятся горшки обжигают.

9. **Здравый смысл.** Имеются в виду практичность, реализм, умение довести идею «до дела». Здравый смысл помогает разобраться в сложной, запутанной ситуации, подсказывает, как быть, если сталкиваешься с новыми, непривычными обстоятельствами.

Составляющими здравого смысла являются интуиция, практический опыт, смекалка, верный глаз.

Наша коммерция и без того как больная девица, которой не должно пугать или строгостью приводить в уныние, но ободрять ласкою.

Петр I Великий, русский царь

10. **Самоуважение.** Первое, что требуется для того, чтобы вас уважали, – научиться уважать себя. Самоуважение тесно связано с такими качествами, как уверенность в себе, вера в свое предназначение, умение постоять за себя.

11. **Готовность к жертвам.** За успех в бизнесе нужно платить, и не только деньгами. Пожалуй, более важна готовность поступиться ради достижения цели чем-то ценным: свободным временем, удовольствиями, привычным жизненным укладом. Очень важно заранее настроить себя на то, что путь бизнесмена – трудный путь.

Обладаете ли вы хоть в какой-то степени этими замечательными качествами? Если да, то можно более определенно поразмышлять о предстоящем деле.

Смотрим в будущее

*Наш век – торгаши;
в сей век железный
Без денег
и свободы нет.*

А. С. Пушкин, русский поэт

– Как будет выглядеть предприятие, которое вы хотите создать?

– Какие товары или услуги оно станет предлагать?

– Как эта продукция будет производиться?

– Что вы будете делать на этом предприятии?

– Где будет ваше место?

– Как будет оборудовано предприятие?

– Кто станет работать на нем?

– Где вы будете доставать необходимые деньги и другие ресурсы для работы предприятия?

– Кто станет пользоваться его продукцией?

– Как будет называться ваше предприятие?

Если вы сумели внятно ответить на эти вопросы, проверьте себя с помощью предварительного теста.

Убедившись в том, что занятие бизнесом, создание собственного дела не будет пустой тратой времени и сил, можно начинать.

Выбираем бизнес

Одна из главных забот открывающего собственное дело – выбор вида бизнеса. Вокруг столько разных предприятий – глаза разбегаются. Можно заняться производством товаров народного потребления, можно торговлей, туристический бизнес тоже неплохо. У каждого дела есть достоинства и недостатки. На чем остановиться?

Мне понравился следующий оправдавший себя нехитрый метод выбора вида бизнеса, отвечающего индивидуальным предпочтениям и возможностям человека.

Метод позволяет учесть самые разнообразные требования к предстоящему делу.

Решение принимается в несколько ходов.

Никого нельзя заставить быть богатым или здоровым вопреки его воле.

Джон Локк, английский философ

Ход 1. Составьте список из 12 видов бизнеса (расположив их в произвольном порядке), которые вас привлекают и которыми вы можете заняться, например такой:

1. Торговля промтоварами.
2. Торговля продовольственными товарами.
3. Ремонт помещений.
4. Дачное строительство.
5. Детский сад.

6. Парикмахерские услуги.
7. Тренерская работа.
8. Слесарные работы.
9. Уход за больными на дому.
10. Репетиторские услуги для школьников.
11. Обучение игре на музыкальном инструменте.
12. Выращивание шампиньонов.

Ход 2. Составьте список из 10 требований (расположив их в произвольном порядке), которые вы предъявляете к своему будущему бизнесу, например такой:

1. Высокая прибыльность.
2. Возможность привлечения к делу членов семьи.
3. Возможность использования своих знаний, профессиональной подготовки.
4. Безопасность от рэкета, поборов должностных лиц и другого криминала.
5. Возможность совмещения с нынешней деятельностью.
6. Небольшой начальный капитал.
7. Возможность быстрого переключения на другие виды деятельности.
8. Наличие значительного спроса на продукцию.
9. Возможность использовать и развивать свои творческие способности.
10. Возможность получить помощь и льготы от государства.

Ход 3. Пронумеруйте требования по их значимости для вас (это называется «выстроить по ранжиру»; самое важное требование получит ранжир 10, самое неважное – ранжир 1), например так:

Требование	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ранжир	3	2	6	5	1	4	9	7	8	10

Ход 4. Исходя из полученного ранжира, придайте каждому требованию определенный рейтинг – степень важности для вас. Так, требование, ранжир которого 1, получит наивысший рейтинг – 10, ранжиру 2 соответствует рейтинг 9 и т. д. (чем требование важнее для вас, тем его рейтинг выше).

Итак, получим:

Требование	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Рейтинг	8	9	5	6	10	7	2	4	3	1

Ход 5. Составьте таблицу для выбора своего бизнеса по следующему образцу.

Виды бизнеса	Требования к бизнесу										Сумма рейтингов
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	Рейтинги требований										
	8	9	5	6	10	7	2	4	3	1	
1	+8	+9	0	0	+10	+7	+2	0	0	0	36
2	+8	+9	0	0	+10	+7	+2	0	0	0	40
3	+8	0	+5	+6	+10	+7	+2	+4	0	0	42
4	+8	0	+5	0	0	+7	0	+4	0	+1	25
5	0	0	+5	+6	0	+7	0	0	0	0	18
6	0	0	+5	+6	+10	+7	+2	+4	+3	0	37
7	0	0	+5	+6	+10	+7	+2	0	0	0	30
8	0	0	+5	+6	0	+7	+2	+4	0	0	24
9	0	0	0	+6	0	+7	+2	+4	0	+1	19
10	0	0	+5	+6	+10	+7	+2	+4	0	0	34
11	0	0	+5	+6	+10	+7	+2	0	+3	0	33
12	+8	+9	+5	0	+10	0	0	+4	0	+1	37

В таблице нули означают, что бизнес не отвечает соответствующим требованиям.

Например, бизнес 1 не отвечает требованиям 3, 4, 8, 9, 10.

В ячейках под требованиями 1, 2, 5, 6, 7, соответствующих данному бизнесу, проставьте плюсы.

Вдохновляющие примеры

История предпринимательства содержит немало свидетельств того, как инициатива, способность идти на риск позволяли буквально из ничего создать процветающее дело. Вот несколько поучительных примеров.

Создателю *Apple* Стиву Джобсу одному из первых пришла в голову идея сделать ЭВМ, рассчитанную не на специалистов-программистов, а на обычных людей, – персональный компьютер. Свою первую «персоналку» Джобс создал на те

\$1300, которые выручил от продажи собственного автомобиля. Сегодня *Apple* продает свои акции на миллиарды долларов.

Американка Каролин Беннет впервые увидела калейдоскоп, когда ей было 8 лет. Замечательная игрушка настолько поразила ее воображение, что она научилась делать ее сама. Это умение пригодилось Каролин, когда она подросла и решила создать фабрику по производству калейдоскопов. Через 9 лет ее фирма производила в год более 30 тыс. таких игрушек стоимостью от \$10 до \$450.

Сэм Джонсон начал свой бизнес с мытья автомобилей. Он был одним из 11 детей в бедной семье и рано познал лишения. Может быть, это и придало ему энергию, столь необходимую для предпринимательства. Он стал агентом по продаже автомобилей и, накопив достаточно денег, сумел открыть собственное агентство. Ему потребовалось около 30 лет, чтобы стать совладельцем крупнейшей фирмы по продаже автомобилей *Sam Johnson Lincoln Mercury* с годовым оборотом свыше \$580 млн.

На судьбу Сэма Джонсона похожа жизнь российского миллионера Артема Тарасова. Мальчишкой в 1950-е годы начинал он свое «дело» с торговли обычной речной водой на рынке в жаркие дни. Затем стал продавать мороженое, работал на строительстве дороги. Учеба в институте не принесла ему ни богатства, ни хорошей работы. Доведенный до отчаяния бедностью и полным отсутствием перспектив, он по-

дался на заработки – трудился на рыбном промысле на Камчатке. Настоящая жизнь Тарасова началась в годы экономической реформы. Тогда ему вместе с единомышленниками удалось создать одно из первых в стране малых предприятий, а потом и целую их ассоциацию. Эти предприятия стали заниматься очень выгодным и нужным стране строительным бизнесом. В ассоциации появилась брокерская контора, обеспечивающая предприятия строительными материалами. Удалось подключить к бизнесу и зарубежных партнеров. Пошли первые миллионы...

А вот история одного из наиболее удачливых российских бизнесменов – Ильи Михайловича Баскина. Илья Баскин раньше других уловил возможности, которые дает рыночная экономика. В отличие от многих других отечественных бизнесменов, наживающих капитал на посреднических и торговых операциях, он повел бизнес в сфере производства – пошива одежды, индустрии строительства и строительных материалов.

Как только в 1988 году изменения в законах позволили частным лицам владеть собственностью и заниматься бизнесом, Илья Михайлович оставил государственную службу, чтобы открыть собственное дело в арендованном для этого подвале. Там стали шить детскую одежду. Баскин обратился за помощью и получил субсидию от двух американских бизнесменов – Уэсли Билсона и Харольда Уиленса. Благодаря субсидии он разместил свою фабрику в новом месте и вло-

жил деньги в современное оборудование. На эти же деньги он съездил в США, чтобы познакомиться с работой лучших фабрик по выпуску одежды...

За первые четыре года кипучей деятельности в качестве предпринимателя Баскин сумел создать империю – холдинг с оборотным капиталом более \$ 35 млн.

Напутствие начинающему бизнесмену

Принимая решение о занятии бизнесом, полезно иметь в виду следующее:

1. Не следует настраивать себя на быстрый успех, иначе вас ожидают большие разочарования: трудностей окажется во много раз больше, чем вы предполагаете.

2. Не ограничивайте себя одним направлением деятельности: в случае неудачи вы окажетесь в безвыходном положении. Надо всегда иметь некоторый выбор – не зря американцы рекомендуют не класть все яйца в одну корзину (или, другими словами, не следует все вешать на один гвоздь – может оборваться).

3. Цели деятельности должны быть конкретны и достижимы в обозримые сроки.

4. Не стоит бояться банкротства (за это в тюрьму не сажают); кстати, по американскому опыту, число предприятий-банкротов не превышает 3 % в год.

5. Зарядитесь оптимизмом, помните – большинство бизнесменов процветают.

В качестве напутствия начинающему бизнесмену уместно привести следующие соображения, принадлежащие автомобильному королю Генри Форду (из его книги «Моя жизнь, мои достижения»):

1. Не следует на первый план ставить финансовый успех. Преобладающая забота о деньгах влечет за собой боязнь неудачи, которая тормозит дело, вызывает страх перед конкурентами, заставляет опасаться изменения методов производства, страшиться каждого шага, вносящего новшества в бизнес. В конечном счете путь к успеху открыт для того, кто думает прежде всего об упорном труде, о наилучшем исполнении своей работы.

2. Если вы требуете от кого-нибудь, чтобы он отдавал свое время и энергию для дела, то позаботьтесь о том, чтобы он не испытывал финансовых затруднений. Это окупается. Наши прибыли доказывают, что высокие зарплаты работников являются самым выгодным деловым принципом.

3. Когда прибыль «вынимается» из покупателя или из рабочих, это свидетельствует о дурном ведении дела. Берегитесь ухудшать продукт и обирать публику, берегитесь понижать заработную плату. Прибыль должно дать более искусное руководство делом: побольше мозга в вашей работе – мозга и еще раз мозга.

4. Неудачи получаются в результате страха, покоя, изнеженности и беспечности. Устранение страха создает уверен-

ность и изобилие. Встаньте и вооружитесь, пусть милостыню получают слабые!

*Как прежде все дела текут;
В окошко миллионы скачут,
Казну все крадут у царя,
Иным житье, другие плачут...*

А. С. Пушкин, русский поэт

Ход 6. Для каждого вида бизнеса в клетки, отмеченные плюсами, проставьте соответствующие рейтинги и просуммируйте их. Тот вид бизнеса, у которого сумма рейтингов окажется наибольшей, и есть ваш обоснованный выбор.

В нашем примере максимальная сумма (42) оказалась у бизнеса 3. Значит, больше всего вашим разнообразным требованиям отвечает бизнес «Ремонт помещений».

1-й шаг сделан. Прочь сомнения. Вы станете предпринимателем.

Начать следует с получения права собственности и организации предприятия.

Шаг 2-й

Родовые муки

Обзаводимся имуществом

Чтобы заняться предпринимательством, вам понадобится определенное имущество, собственность. Представим себе, что предприятие – это сад. Вы сажаете деревья, выращиваете фрукты и продаете их на рынке. Сад и фрукты – это и есть ваше имущество. Откуда оно возьмется? Сад можно вырастить самому, купить, получить в наследство, взять в аренду. И какое предприятие ни возьми, будь то ларек, парикмахерская или слесарная мастерская, всюду без имущества не обойтись.

В имущество предприятия входит все необходимое для его деятельности: земельный участок, здание, оборудование, сырье, готовая продукция.

В первую очередь для создания предприятия понадобятся:

- помещения для производства и офиса;
- производственное оборудование;
- материалы и сырье;
- компьютеры и другая оргтехника;

- средства связи; транспорт;
- лицензии и патенты и др.

Имущество потребуется недвижимое и движимое.

Недвижимое имущество (недвижимость) – объекты, перемещение которых невозможно без нанесения им существенного ущерба. Это здания, сооружения, земельные участки, насаждения, участки недр и т. п. Сюда же относят воздушные и морские суда. Недвижимое имущество подлежит государственной регистрации.

Движимое имущество – такое, которое не может быть отнесено к недвижимости, например мебель, бытовая техника, деньги, ценные бумаги. Оно не подлежит государственной регистрации.

Предприятие или его часть являются недвижимым имуществом и могут продаваться и покупаться.

После приобретения имущества тем или иным дозволенным законом путем (мы об этом еще поговорим), вы становитесь собственником, что не только дает вам возможность использовать приобретенное имущество в работе предприятия, но и наделяет важнейшими для бизнеса правами. Теперь вы можете беспрепятственно определять способ и направления использования принадлежащего вам имущества, учитывать его на своем балансе, эксплуатировать, потреблять, при необходимости продавать, сдавать в аренду, уничтожать и т. д. Если по каким-либо причинам (например, из-за недостатка средств) вы не можете приобрести нужное вам

имущество в полную собственность и берете его в аренду, то вы как арендатор получаете права собственности в урезанном виде.

Право собственности на имущество дает вам целый ряд возможностей ведения предпринимательской деятельности.

Что дает вам право собственности

Прежде всего собственность делает вас равноправным участником рыночных отношений – перед законом все формы собственности равны: и частная, и государственная, и муниципальная. Закон наделяет вас рядом важнейших прав, без которых предпринимательская деятельность невозможна. Вам гарантируются:

- неприкосновенность собственности;
- вы не можете быть лишены своего имущества иначе как по решению суда;
- свобода договорных отношений: все участники самостоятельно принимают решение о заключении договора;
- неприкосновенность частной жизни, право на защиту своей чести и доброго имени (не допускается произвольное вмешательство кого-либо в ваши частные дела);
- беспрепятственное осуществление ваших прав: каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной экономической деятельности, не запрещенной законом;
- восстановление нарушенных прав (например, возвращение неосновательно взятого имущества, возмещение убытков);
- судебная защита нарушенного права.

Вы обладаете полной свободой выбора условий при совер-

шении имущественных сделок и заключении договоров. Если ваша воля под влиянием насилия, угрозы, обмана, злонамеренного сговора, давления (в том числе и со стороны государственных органов) оказывается несвободной, то сделка может быть признана недействительной.

Имущество можно получить не только в собственность, но и в так называемое хозяйственное ведение либо в оперативное управление.

Получив имущество в хозяйственное ведение, вы сможете создавать на его основе предприятия, определять предмет и цели их деятельности, назначать менеджеров, обладать частью прибыли от его использования. Однако вы не имеете права без согласия собственника продавать, сдавать в аренду, закладывать или иным способом распоряжаться этим имуществом.

Получив имущество на правах оперативного управления, вы сможете владеть, пользоваться и распоряжаться им по его назначению в соответствии с целями своей деятельности. Будете вправе изъять излишнее, используемое не по назначению либо вовсе не используемое имущество и распорядиться им по своему усмотрению.

Если имущество – ваша собственность, то вы можете передавать другим лицам свои права владения, пользования и распоряжения этим имуществом, оставаясь его собственником (например, при сдаче в аренду). Возможна передача управления имуществом другому лицу в так называемое до-

верительное управление. При этом доверительный управляющий не приобретает права собственности на переданное имущество.

Более сложной формой управления вашей собственностью является траст (англ. trust – доверие). В этом случае учредитель траста – собственник наделяет управляющего правами собственности на имущество (это может быть не только предприятие, но и деньги, ценные бумаги и т. п.). Управляющий, действуя в интересах собственника, отдает ему весь полученный в результате такой деятельности доход.

Имущество создаваемого вами малого предприятия может принадлежать как вам единолично, так и нескольким лицам. В тех случаях, когда это имущество принадлежит кроме вас еще одному и более лицам, говорят об общей собственности.

Общая собственность может быть либо долевой, либо бездолевой (совместной). В случае долевой собственности определяются точные доли участников в праве на общее имущество. При разделе имущества каждый из собственников получает свою долю.

В случае бездолевой (совместной) собственности право собственности на определенный объект не делится между собственниками, они обладают им совместно. Поэтому доля каждого собственника заранее не устанавливается и в случае раздела имущества может быть определена лишь в судебном порядке. Бездолевая собственность возникает лишь

в виде исключения между теми собственниками, у которых существуют лично-доверительные отношения: между супругами и между членами крестьянского (фермерского) хозяйства. В иных случаях, например по договору, возникновение совместной собственности признается незаконным. По воле участников отношения совместной собственности могут быть заменены отношениями долевой собственности; обратный переход невозможен.

Источниками прибыли вашего предприятия (объектами предпринимательской деятельности) являются имущество, товары (вещи и услуги), деньги и ценные бумаги, информация, результаты интеллектуальной деятельности (патенты, лицензии, научные работы, литературные произведения, ноу-хау). Объектами вашей предпринимательской работы являются также предприятия – имущественные комплексы, осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Объекты предпринимательской деятельности, как правило, могут продаваться и покупаться свободно. В виде исключения купля-продажа отдельных объектов может быть запрещена либо ограничена законом (например, торговля оружием, наркотиками, ядами).

Наличие имущества, необходимого для предпринимательской деятельности, еще не дает права заниматься этой деятельностью. Для того чтобы получить такое право, необходимо легализовать предприятие в органах государственной власти. При этом придется пройти ряд формальных про-

цедур бюрократического свойства. Это, по общему мнению, один из самых неприятных этапов вхождения в бизнес. Однако на самом деле в нем нет ничего страшного.

Хорошие указания приносят не меньшую пользу, чем хорошие примеры.

Луций Сенека, древнеримский философ

Как юридически оформить предприятие

Коммерция должна быть такой же, как религия и наука: не испытывать ни любви, ни ненависти.

Сэмюэл Батлер, английский писатель

Прежде всего нужно запастись терпением и приготовить что-нибудь для чтения, чтобы скоротать время в неизбежных очередях. Впрочем, эти трудности можно обойти, поручив оформление предприятия «под ключ» специально обученным людям. Мой добрый совет: лучше этого не делать. И не только потому, что это заметно облегчит ваш кошелек (на сотни тысяч рублей), но и потому, что вы лишите себя великолепного тренинга в преодолении бюрократических препятствий, с которыми вам еще не раз придется столкнуться.

Юридическое оформление предприятия включает:

- учреждение предприятия, придание ему одной из законных организационно-правовых форм;
- регистрацию предприятия в уполномоченном государственном органе (сегодня это налоговая служба);
- получение разрешения милиции на изготовление печати, штампа, фирменных бланков и заказ их у изготовителей, имеющих право на эту работу;
- открытие расчетного счета в банке; постановку на учет

в налоговой инспекции по месту регистрации предприятия;

- постановку на учет в статистическом учреждении.

Приступая к выполнению перечисленных формальностей, необходимо иметь в виду, что предпринимательской деятельностью в России могут заниматься:

- граждане России;
- граждане иностранных государств и лица без гражданства;
- объединения граждан – коллективные предприниматели (партнеры).

Участниками (субъектами) предпринимательской деятельности – теми, кто ее осуществляет, являются физические и юридические лица. Малое предприятие может быть зарегистрировано как без образования юридического лица (то есть как физическое лицо), так и с образованием юридического лица. Что это за лица такие? Предприниматель должен в этом разбираться.

Что такое физическое и юридическое лицо

Физическое лицо – это любой гражданин (а значит, и вы, уважаемый читатель), который обладает правоспособностью и дееспособностью. Под правоспособностью понимается способность иметь гражданские права и обязанности. Такими правами являются право собственности на имущество, право заниматься предпринимательством и другой не запрещенной законом деятельностью, создавать предприятия, совершать любые законные сделки (в том числе и сделки купли-продажи), брать на себя соответствующие обязательства и т. д. Под дееспособностью понимается способность гражданина своими действиями приобретать права и создавать юридические обязанности, нести ответственность за совершенные правонарушения. По российским законам полной дееспособностью обладают граждане, достигшие совершеннолетия (18 лет).

В нашей стране вы, как и каждый гражданин, можете иметь любые имущественные права и любые обязанности, кроме тех, которые запрещены законом. Лишение и ограничение правоспособности и дееспособности осуществляется в судебном порядке.

Граждане (физические лица) отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом, за исклю-

чением того, которое в соответствии с законом не может быть взыскано (например, жилой дом с хозяйственными постройками – у лиц, основным занятием которых является сельское хозяйство, при условии постоянного проживания в этом доме).

Создание малого предприятия как физического лица – наиболее простой и быстрый способ приобщения к предпринимательской деятельности. Поэтому сегодня подавляющее большинство малых предприятий – физические лица. Однако, как мы увидим далее, эта упрощенная форма имеет ряд недостатков, большинства из которых можно избежать, создав малое предприятие в форме юридического лица.

Юридическое лицо – это предприятие, которое имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает этим имуществом по своим обязательствам. Юридическое лицо может от своего имени приобретать имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс и смету. Учреждаемое вами малое предприятие в форме юридического лица в правовом отношении является организацией. Что такое организация? В этом также полезно разобраться.

Помните, что каждый человек смотрит на жизнь и возникающие повседневно проблемы со своей, особенной

точки зрения.

М. Рубинштейн, американский социолог

Ваша организация

Под организацией понимается группа людей, деятельность которых координируется для достижения общих целей. Малое предприятие – это организация коммерческая, то есть такая, для которой извлечение прибыли является главной целью и которая имеет право использовать эту прибыль по своему усмотрению.

Законодательство разрешает создавать малые предприятия в различных организационно-правовых формах. На практике, однако, наибольшее распространение получили малые предприятия в форме хозяйственных обществ (закрытых акционерных обществ или обществ с ограниченной ответственностью), а также производственных кооперативов. Каждая из этих организационно-правовых форм имеет ряд особенностей, преимуществ и недостатков, которые вы должны учитывать при своем выборе.

Начнем с хозяйственных обществ.

Хозяйственное общество – это коммерческая организация с общим (уставным) капиталом, разделенным на вклады учредителей. Имущество, которое создано за счет вкладов участников, а также произведенное и приобретенное обществом в ходе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Хозяйственные общества создаются в форме акционерных обществ и обществ с ограниченной ответ-

ственностью.

Акционерное общество – такое, уставный капитал которого разделен на определенное число акций – ценных бумаг, дающих право на получение определенной доли прибыли (дивиденда). Как участник акционерного общества (акционер) вы не отвечаете по его обязательствам и несете риск убытков от деятельности общества лишь в пределах стоимости своих акций. Учредители акционерного общества заключают между собой договор в письменной форме (так называемый «учредительный договор»), в котором определяются порядок создания общества, размер его уставного капитала, доли участников, характер и стоимость акций.

Акционерные общества подразделяются на открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО).

Открытые акционерные общества – такие, в которых участники могут свободно, без согласия других акционеров, продавать принадлежащие им акции. ОАО проводит открытую подписку на выпускаемые им акции и пускает их в свободную продажу. В этом таится определенная опасность. Акции предприятия, оказавшись на бирже, могут быть скуплены посторонними людьми (это часто делается без лишнего шума через подставных лиц), и в один прекрасный день вы можете потерять контроль над предприятием, созданным вами и вашими коллегами. Этого можно избежать, учредив малое предприятие в форме закрытого акционерного общества (ЗАО). Поэтому ЗАО получили большое распространение

среди малых предприятий в форме акционерных обществ.

Закрытое акционерное общество

ЗАО отличается от ОАО тем, что акции распределяются только среди его учредителей или другого, заранее установленного узкого круга лиц. Участники закрытого общества имеют преимущественное право на приобретение акций, продаваемых другими членами акционерного общества. Количество участников закрытого общества не должно превышать пятидесяти человек. Еще большей популярностью пользуются малые предприятия в форме обществ с ограниченной ответственностью (ООО).

Общество с ограниченной ответственностью

По сути, это то же, что и ЗАО, но без акций. Дело в том, что работа с акциями – весьма дорогое и хлопотное дело. Вместо акций в ООО выступают доли участников, на которые учредительными документами разделен уставный капитал. Внося свою долю, участник общества обретает право на получение определенной части прибыли и голосов для управления предприятием. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков по деятельности общества в пределах своих вкладов. Количество участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать пятидесяти человек.

Участниками обществ всех форм могут быть как физические, так и юридические лица. Участниками хозяйственных обществ не имеют права быть государственные органы и органы местного самоуправления.

Вкладами в имущество хозяйственных обществ любых форм являются деньги, ценные бумаги, вещи, имущественные либо иные права, имеющие денежную оценку.

Члены хозяйственных обществ имеют право:

- участвовать в управлении обществом, располагая при принятии решений количеством голосов, пропорциональным своей доле в складочном капитале либо числу акций

или долям в уставном капитале;

- принимать участие в распределении прибыли;
- в случае ликвидации организации получить свою долю

имущества, оставшуюся после расчетов с кредиторами;

- получать всю информацию о состоянии дел в организации и знакомиться с ее бухгалтерскими и другими документами.

В хозяйственных обществах не предусматривается (правда, и не запрещается) личное участие учредителей, участников, акционеров в коммерческой предпринимательской деятельности организации. Поэтому возможно одновременное участие в нескольких обществах.

Еще одна форма малого предприятия, дающая возможность личного вклада участников в производственную деятельность организации, – производственный кооператив. Дело в том, что в хозяйственных обществах любых форм (и в ЗАО, и в ООО) вы не обязательно должны работать.

Ваши права акционера или участника не связаны с вашим личным трудовым вкладом. Поэтому если главной целью предприятия является ваша трудовая деятельность (например, строительство, перевозки людей и грузов и т. п.), в ряде случаев целесообразно создать производственный кооператив, или, что то же самое, – артель.

Производственный кооператив

Производственный кооператив, или артель – это добровольное объединение физических и юридических лиц на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, предполагающее личное трудовое и иное участие. Члены производственного кооператива вносят определенные уставом паевые взносы, которые вместе с заработанной собственностью составляют имущество кооператива. Некоторую часть этого имущества образуют неделимые фонды.

Член кооператива вправе выйти из него по своему желанию в любое время. При этом он может получить причитающуюся на его пай долю от части кооперативного имущества, остающейся после выделения из него неделимых фондов. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам определенную, предусмотренную законом и уставом кооператива, личную ответственность. Прибыль кооператива распределяется между его членами, как правило, в соответствии с их трудовым вкладом.

Число членов кооператива должно быть не менее пяти. Это тот минимум, начиная с которого артель может плодотворно работать.

В отличие от хозяйственных обществ кооператив объединяет граждан, участвующих в его деятельности личным тру-

дом. При этом размер паевого взноса не влияет на количество голосов, принадлежащих его обладателю при принятии управленческих решений, и на получаемую им долю прибыли: каждый член кооператива располагает одним голосом, а прибыль распределяется между членами кооператива в соответствии с их трудовым вкладом.

Зарегистрировав свое малое предприятие и пройдя все необходимые бюрократические формальности, вы получаете статус малого предпринимателя.

Мала рыба, а лучше любого таракана.

М. Е. Салтыков – Щедрин, русский писатель

Ваш статус – «малый предприниматель»

Познакомимся с некоторыми основами законодательства о малом предпринимательстве.

Право на предпринимательскую деятельность приобретается посредством государственной регистрации предприятия в порядке, установленном законом.

Предпринимательская деятельность, осуществляемая без привлечения наемного труда, может регистрироваться как индивидуальная предпринимательская деятельность без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность, осуществляемая с привлечением наемного труда, регистрируется как предприятие – юридическое лицо.

Ведение предпринимательской деятельности без регистрации запрещается.

Предпринимательская деятельность может осуществляться как собственником, так и менеджером, управляющим имуществом собственника на праве хозяйственного ведения или оперативного управления с установлением пределов такого управления.

Отношения управляющего предприятием и собственника имущества регламентируются договором (контрактом), определяющим взаимные обязательства сторон, ограничения прав использования имущества и осуществление отдель-

ных видов деятельности, порядок и условия финансовых взаимоотношений и материальной ответственности сторон, основания и условия расторжения договора.

Собственник имущества не имеет права вмешиваться в деятельность предприятия после заключения договора с управляющим, за исключением случаев, предусмотренных договором, уставом предприятия и законодательством Российской Федерации.

Законодательство РФ понимает под малыми предприятиями коммерческие организации ограниченной численности. Правовые нормы устанавливают, что доля участия в уставном капитале малых предприятий государственных, муниципальных и иных (не частных) организаций не должна превышать 25 %. Кроме того, доля уставного капитала малого предприятия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся малыми предпринимателями, также не должна быть более 25 %.

Вы должны помнить, что предельная численность работников малого предприятия не должна превышать:

- в промышленности – 100 чел.;
- в строительстве – 100 чел.;
- на транспорте – 100 чел.;
- в сельском хозяйстве – 60 чел.;
- в научно-технической сфере – 60 чел.;
- в оптовой торговле – 50 чел.;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населе-

ния – 30 чел.;

- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

Превышение этой численности лишает вас статуса малого предпринимателя (и, естественно, соответствующих льгот) на период, в течение которого допущено превышение, и на последующие три месяца.

Следует иметь в виду, что указанные выше нормы – это средние за отчетный период (как правило – за год) численности работников предприятия, в том числе работающих по договорам гражданско– правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений малого предприятия.

Если вы создаете многопрофильное (осуществляющее несколько видов деятельности) предприятие, то оно будет отнесено к малым по тому виду деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Свой статус малое предприятие получает с момента подачи заявления на регистрацию в органах исполнительной власти. Получив статус малого предпринимателя, вы обретае право начать и вести предпринимательскую деятельность. Для этого требуется учреждение, приобретение или преобразование предприятия, а также заключение договора о собственном имуществе предприятия (последнее – только для

юридических лиц).

Теперь вы можете привлекать на договорных началах и использовать финансы, имущество, интеллектуальную собственность и имущественные права граждан и юридических лиц. Вы получаете возможность самостоятельно планировать производственную деятельность, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливать на нее цены, осуществлять административно-распорядительную деятельность по управлению предприятием (последнее – только для юридических лиц). Можете также нанимать и увольнять работников (только для юридических лиц), распоряжаться прибылью предприятия, пользоваться услугами системы государственного социального обеспечения, медицинского и социального страхования. Вам разрешается образовывать союзы, ассоциации и другие объединения предпринимателей, вести внешнеэкономическую деятельность. Вы имеете право оспаривать в суде действия граждан, юридических лиц и органов государственного управления.

Кроме предоставления указанных прав, статус малого предпринимателя налагает на вас и ряд обязанностей. Главная из них – выполнять обязательства, вытекающие из российских правовых норм, в том числе из заключенных договоров. Вы теперь обязаны заключать трудовые договоры с работниками (только для юридических лиц). Вы должны полностью рассчитываться с работниками предприятия согласно заключенным договорам, независимо от финансового

состояния предприятия. Должны осуществлять социальное, медицинское и иные виды обязательного страхования граждан, работающих у вас по найму, и обеспечивать им условия для нормальной трудовой деятельности в соответствии с законодательством о труде. Вы обязаны правильно составлять декларацию о доходах предприятия, своевременно представлять ее налоговым органам и уплачивать установленные законом налоги. В случае невозможности выполнения обязательств перед кредиторами вы должны заявить о банкротстве предприятия.

Статус малого предпринимателя наделяет вас и определенной ответственностью. Вы отвечаете за ненадлежащее исполнение заключенных договоров, нарушение прав собственности других субъектов, нарушение антимонопольного законодательства, несоблюдение безопасных условий труда, загрязнение окружающей среды, реализацию продукции, причиняющей вред здоровью. Вы также отвечаете перед кредиторами имуществом предприятия в соответствии с организационно-правовой формой предприятия. За нарушение условий, содержащихся в лицензиях, вы можете быть лишены лицензий на осуществление отдельных видов предпринимательской деятельности.

При создании предприятия – юридического лица вы должны разработать его устав. Устав предприятия – важнейший документ предпринимателя. Требования устава после его утверждения учредителями и регистрации в органах вла-

сти становятся обязательными для исполнения всеми органами предприятия и его участниками (акционерами).

Устав предприятия

Разработка устава предприятия, несмотря на кажущиеся трудности, – дело вполне посильное для любого грамотного человека, решившего посвятить себя предпринимательской деятельности. Это очень полезная работа, которую я не рекомендовал бы перепоручать кому-либо.

Работая над уставом, предприниматель вынужден глубоко вникать в существо своей будущей деятельности, творчески осмысливать те возможности, которые дает ему бизнес, определять пути получения возможно большей прибыли.

Форма устава – произвольная, однако в нем должны быть четко определены:

- полное и сокращенное фирменное наименование предприятия;
- местонахождение предприятия;
- организационно-правовая форма предприятия (общество с ограниченной ответственностью, закрытое акционерное общество и т. д.);
- размер уставного капитала; количество и стоимость долей;
- права участников;
- структура и компетенция органов управления предприятием и порядок принятия ими решений;
- порядок подготовки и проведения общего собрания;

- перечень вопросов, решения по которым принимаются органами управления единогласно или квалифицированным большинством голосов;
- иные положения, предусмотренные законодательством.

Полное фирменное наименование предприятия должно содержать его развернутое название и организационно-правовую форму, а также сокращенное фирменное наименование предприятия и сокращение типа ООО, ЗАО и т. д. Например: Салон красоты «Неотразимая» – Общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Сокращенное название предприятия – это его имя. Каким должно быть имя предприятия? Вот некоторые качества, которые полезно учитывать при «крещении» предприятия. Желательно, чтобы имя было:

- кратким;
- понятным;
- благозвучным;
- запоминающимся;
- отражающим направление деятельности предприятия;
- оригинальным;
- с уместным юмором;
- подходящим для рекламы и PR;
- с возможным подтекстом («Неотразимая» – не только о клиентах, но и для конкурентов).

Местонахождение предприятия определяется местом его

государственной регистрации. Предприятие должно иметь почтовый адрес для установления с ним связи и при перемене адреса уведомлять об этом зарегистрировавшие его органы.

Участники предприятия имеют право участвовать в общем собрании с правом голоса по всем вопросам своей компетенции, право на получение дивидендов, а также право на получение части имущества общества в случае его ликвидации.

В устав вы должны включить также следующую информацию:

- общие сведения о малом предприятии;
- цель и виды его деятельности;
- ответственность предприятия;
- филиалы и представительства;
- имущество предприятия;
- уставный капитал;
- права и обязанности участников;
- порядок перехода доли в уставном капитале;
- порядок выхода участника из общества;
- управление предприятием;
- сведения о совете директоров;
- сведения о генеральном директоре;
- сведения о ревизионной комиссии;
- порядок аудита;
- порядок реорганизации общества;

- порядок ликвидации общества.

Разработав устав, можно приступить к учреждению предприятия.

Учреждаем и регистрируем малое предприятие как юридическое лицо

Ох, какое нужно терпение, чтобы научиться быть терпеливым!

Станислав Ежи Лец, польский сатирик

Малое предприятие может быть создано как путем его учреждения вновь, так и путем реорганизации существующего (слияния, разделения, преобразования).

Учредителями предприятия выступают физические или юридические лица либо те и другие вместе. Учредителями коммерческих предприятий не могут выступать государственные органы и органы местного самоуправления. Число учредителей открытого акционерного общества не ограничено. Для закрытого акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью количество учредителей не должно превышать пятидесяти человек. Предприятие не может иметь в качестве единственного учредителя другое предприятие, состоящее из одного лица. Учредители несут солидарную ответственность по обязательствам, связанным с созданием и регистрацией предприятия.

Создание предприятия путем его учреждения вновь осуществляется по решению учредительного собрания. Если предприятие создается одним лицом, то оно принимает ре-

шение об учреждении единолично. В протоколе учредительного собрания об учреждении предприятия должны быть указаны результаты голосования учредителей и принятые ими решения по вопросам создания организации, утверждения устава предприятия, избрания органа управления.

Решения о создании предприятия, утверждении устава, денежной оценке капиталов, вносимых учредителями в уставный фонд, должны приниматься учредителями единогласно. При избрании органов управления предприятием решение принимается учредителями квалифицированным большинством в три четверти голосов.

При этом количество голосов каждого учредителя соответствует его доле в уставном капитале (уставном фонде) предприятия. Учреждение предприятия закрепляется письменным договором о его создании (договор по традиции называют учредительным, хотя это не совсем правильно: по действующему законодательству единственным учредительным документом является устав предприятия). В договоре о создании предприятия должен быть указан порядок совместной деятельности учредителей по созданию предприятия, размер уставного капитала предприятия, размеры долей (вкладов, акций) в уставном капитале, порядок их оплаты, права и обязанности учредителей по созданию предприятия. В случае учреждения предприятия одним лицом в решении об его создании должны быть указаны размер уставного капитала и порядок его оплаты.

В учредительный договор вашего общества с ограниченной ответственностью вы должны включить следующие разделы:

- общие сведения об обществе;
- имущество;
- уставный капитал;
- доли участников;
- права участников;
- обязанности участников;
- обязательства участников;
- распределение чистой прибыли между участниками;
- сведения о системе и органах управления обществом;
- порядок реорганизации и ликвидации общества;
- порядок разрешения споров и разногласий;
- распределение расходов, связанных с созданием общества;
- дата вступления учредительного договора в силу;
- подписи участников.

Ваше малое предприятие должно пройти государственную регистрацию в уполномоченном органе: юридическое лицо – в налоговой инспекции, предприятие без образования юридического лица – в администрации по месту постоянного жительства. Государственной регистрации подлежат также изменения и дополнения в уставе предприятия.

При государственной регистрации малого предприятия – юридического лица в регистрирующий орган – налоговую

инспекцию должны быть представлены следующие документы:

- заявление учредителя;
- устав;
- договор о создании предприятия (учредительный договор);
- свидетельство об уплате пошлины.

Документы могут быть представлены как лично, так и по почте. В течение пяти календарных дней с момента подачи документов налоговая инспекция принимает решение о возможности регистрации, вносит предприятие в реестр юридических лиц и выдает заявителю временное свидетельство о регистрации.

Оплата в банк части уставного капитала, предусмотренной договором о создании предприятия, производится с тем расчетом, чтобы справка банка была предоставлена в регистрационную палату не позднее 30 дней после получения временного свидетельства о регистрации. В противном случае регистрация становится недействительной.

Регистрация малых предприятий – как с образованием, так и особенно без образования юридического лица, существенно упрощена.

Оставшаяся часть уставного капитала вносится в течение первого года деятельности. Контроль за внесением оставшейся доли осуществляют налоговые органы.

Зарегистрировав предприятие, необходимо поставить его

на учет в налоговый орган по месту зарегистрированного адреса. Регистрация предприятия дает право получения в милиции разрешения на изготовление печати и штампа организации.

Предприятие – юридическое лицо получает право открытия в избранном им банке расчетного (текущего) счета, валютных и других счетов. Чтобы получить разрешение на открытие счетов, необходимо представить в банк подлинник справки налогового органа о постановке предприятия на учет.

Отказ в регистрации возможен только в связи с несоответствием поданных документов и содержащихся в них сведений требованиям законодательства. Отказ в регистрации предприятия под предлогом нецелесообразности его создания запрещен законом.

Государственная регистрация малого предприятия без образования юридического лица (индивидуального предпринимателя) осуществляется районной администрацией по месту постоянного жительства предпринимателя в тот же день, когда он представляет заявление и документ об уплате регистрационного сбора (обычно – один МРОТ), либо в трехдневный срок, если документы пересылаются по почте.

Индивидуальный предприниматель становится на учет в налоговой инспекции по месту регистрации и получает подробный инструктаж о своих правах и обязанностях от работников администрации и налогового органа.

Реорганизация предприятия может производиться добровольно в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. Имущество предприятий, создаваемых в результате реорганизации, формируется только за счет имущества реорганизуемых организаций.

После регистрации в соответствующих государственных органах малое предприятие приобретает статус юридического лица. Если гражданин (физическое лицо) регистрируется в качестве индивидуального предпринимателя, то он с момента регистрации обретает статус малого предпринимателя. Глава крестьянского (фермерского) хозяйства, ведущего деятельность без образования юридического лица, признается предпринимателем с момента государственной регистрации этого хозяйства.

Правила Гражданского кодекса Российской Федерации, регулирующие деятельность коммерческих организаций – юридических лиц, применяются и к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица. Однако регистрация и деятельность малого предприятия без образования юридического лица по сравнению с малым предприятием – юридическим лицом имеет ряд существенных особенностей.

Особенности малых предприятий – юридических лиц и предпринимателей без образования юридического лица

Малое предприятие – юридическое лицо, которое регистрируется как коммерческая организация, в соответствии с Трудовым кодексом РФ получает соответствующие права организации – найма и увольнения сотрудников, оплачиваемых отпусков, стажа и пенсионного обеспечения работающих и т. д. В отличие от него малое предприятие без образования юридического лица – это лишь право гражданина заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью.

Малое предприятие – юридическое лицо отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему обособленным имуществом, в то время как учредитель, участник малого предприятия или собственник его имущества не отвечают по обязательствам предприятия. Малый предприниматель без образования юридического лица отвечает по своим обязательствам как физическое лицо, то есть всем принадлежащим ему лично имуществом, на которое может быть обращено взыскание. Учредители и участники малого предприятия – юридического лица могут объединять свои ресурсы на

постоянной основе. Индивидуальная же предпринимательская деятельность не дает подобной возможности.

Малое предприятие без образования юридического лица получает льготную и упрощенную по сравнению с малым предприятием – юридическим лицом систему налогообложения, некоторые преимущества по всевозможным сборам и выплатам.

Для малого предпринимательства без образования юридического лица предусмотрена существенно упрощенная система регистрации, учета и отчетности.

Со статусом юридического лица также связан ряд важных для предпринимательской деятельности возможностей работы с банками (расчетный счет), судом (арбитражем), другими учреждениями и государственными органами.

Таким образом, сравнивая малое предпринимательство с образованием юридического лица и без такового, можно прийти к выводу, что каждая из этих форм имеет свои плюсы и минусы. Выбирая ту или иную форму, вы должны исходить из масштаба предстоящей деятельности, выбираемой отрасли бизнеса, своих возможностей, состояния рынка.

В ряде случаев целесообразно начать предпринимательство без образования юридического лица, а уже потом, набравшись опыта и накопив необходимый капитал, зарегистрировать малое предприятие – юридическое лицо.

Для ведения определенного вида деятельности вы должны получить разрешение – официальный документ, дающий

право осуществления этой деятельности.

Получаем лицензии и разрешения

Бизнес – дело, которому ты служишь за страх и за деньги.

Предпринимательский фольклор

Лицензия выдается уполномоченным на это государственным органом, компетентным в области лицензируемой деятельности. Лицензия действует при обязательном соблюдении условий, указанных в ней. Соблюдение этих условий контролируют лицензирующие органы. Основными целями лицензирования являются защита прав, свобод, законных интересов, здоровья и нравственности граждан, обеспечение безопасности и обороны страны, а также единого экономического пространства на всей ее территории. Законом устанавливается единый для всей страны порядок лицензирования и единый перечень лицензируемых видов деятельности.

По каждому виду лицензируемой деятельности с учетом его специфики разрабатывается отдельное положение о лицензировании. Лицензирование проводится гласно и открыто при неукоснительном соблюдении законности.

Лицензия выдается отдельно на каждый лицензируемый вид деятельности. Для принятия лицензирующим органом решения о выдаче лицензии туда необходимо представить следующие документы:

- заявление с указанием наименования и организацион-

но– правовой формы предприятия, места его нахождения, наименования банка и номера расчетного счета в этом банке (для предприятия – юридического лица); фамилии, имени, отчества, данных документа, удостоверяющего личность (для предпринимателя без образования юридического лица); лицензируемого вида деятельности, который предприниматель намерен осуществлять, и срока осуществления;

- копии учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации предприятия; если копии не заверены нотариусом, то к ним прилагаются оригиналы;
- справку о постановке на учет в налоговом органе;
- документ, подтверждающий внесение платы за лицензирование.

За действия уполномоченных органов, связанные с лицензированием, уплачивается государственная пошлина в следующих размерах:

- рассмотрение заявления о предоставлении лицензии – 300 руб.;
- предоставление лицензии – 1000 руб.;
- переоформление документа, подтверждающего наличие лицензии, – 100 руб.

Лицензирующий орган принимает решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии в срок, не превышающий 60 дней со дня получения заявления соискателя со всеми необходимыми документами. Лицензирующий орган обязан в указанный срок уведомить соискателя лицензии о принятии

решения: уведомление о предоставлении лицензии направляется (вручается) соискателю лицензии в письменной форме; уведомление об отказе в предоставлении лицензии направляется (вручается) соискателю в письменной форме с указанием причин отказа.

В течение 3 дней после представления соискателем документа, подтверждающего уплату пошлины за предоставление лицензии, лицензирующий орган бесплатно выдает предпринимателю документ, подтверждающий наличие лицензии. Получив лицензию, предприятие или индивидуальный предприниматель становится лицензиатом.

Срок действия лицензии не может быть менее 5 лет. Срок действия лицензии по его окончании может быть продлен по заявлению лицензиата – в порядке переоформления документа, подтверждающего наличие лицензии.

Лицензия может быть приостановлена лицензирующими органами в случае выявления ими или иными государственными органами нарушений лицензионных требований, допущенных обладателем лицензии.

Лицензия аннулируется решением суда по представлению лицензирующего органа или органа государственной власти в соответствии с его компетенцией. Основаниями для аннулирования лицензии являются обнаружение недостоверных или искаженных данных в документах, представленных для получения лицензии, неоднократное или грубое нарушение лицензионных требований, а также незаконность решения о

выдаче лицензии.

Начало

*С надеждой, верою веселой
Иди... не унывай;
Вперед! мечом и грудью смелой
Свой путь на полночь пробивай.*

А. С. Пушкин, русский поэт

Начало играет решающую роль (если первая пуговица застегнута неправильно, все остальные дадут перекосяк). Кратко сформулируем задачи, с которыми будущий бизнесмен сталкивается с первых шагов деятельности. Вот их краткий перечень:

- Выбор предприятия (вид деятельности и форма собственности).
- Приобретение (аренда) помещения для предприятия и его управления (контора, офис).
- Выбор партнеров (как российских, так и зарубежных).
- Подбор, наем и обучение персонала.
- Выбор организационно-правовой формы, структуры и определение штатов предприятия.
- Создание системы управления.
- Планирование.
- Покупка (аренда) оборудования.
- Регистрация предприятия (деятельности).
- Получение экономической и юридической самостоя-

тельности (открытие счета в банке, получение печати, статус юридического лица, организация самостоятельной бухгалтерии).

- Организация производства.
- Организация торговли.
- Получение кредита.
- Организация финансирования деятельности.
- снабжение.
- Выход на рынок и соответствующая деятельность (реклама, сбыт и другие маркетинговые задачи).
- Биржевые операции.
- Учет и анализ деятельности.
- Организация контроля.
- Распределение прибыли.
- Выбор экономической модели (хозяйственного механизма).
- Работа с персоналом (социальные, культурные и бытовые вопросы, воспитание).
- Стимулирование и мотивация работников.
- Ценообразование.
- Прогнозирование и развитие деятельности.
- Новации и риск.
- Налогообложение и благотворительная деятельность.
- Транспортные проблемы.
- Внешний порядок.
- Получение и использование необходимой информации

(компьютеры и другая современная техника).

- Освоение законодательства (экономического, трудового, уголовного).
- Работа с профсоюзами и другими общественными организациями.
- Создание внутренних и внешних объединений (союзов, ассоциаций).
- Создание совместных предприятий.

Ряд видов деятельности, на которые требуется разрешение органов власти не в порядке лицензирования

1. Деятельность кредитных организаций.
2. Деятельность, связанная с защитой государственной тайны.
3. Деятельность в области производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.
4. Деятельность в области связи.
5. Биржевая деятельность.
6. Деятельность в области таможенного дела.
7. Нотариальная деятельность.
8. Страховая деятельность, за исключением пенсионного страхования, осуществляемого негосударственными пенсионными фондами.
9. Деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг.

10. Осуществление внешнеэкономических операций.
11. Осуществление международных автомобильных перевозок грузов и пассажиров.
12. Приобретение оружия и патронов к нему.
13. Использование результатов интеллектуальной деятельности.
14. Использование орбитально-частотных ресурсов и радиочастот для осуществления телевизионного вещания и радиовещания (в том числе вещания дополнительной информации).
15. Использование природных ресурсов, в том числе недр, лесного фонда, объектов растительного и животного мира.
16. Деятельность, работы и услуги в области использования атомной энергии.
17. Образовательная деятельность.

Некоторые виды деятельности, на которые требуются лицензии

1. Негосударственная (частная) охранная и сыскная деятельность.
2. Изготовление, торговля, ремонт оружия, вооружения, боеприпасов.
3. Коллекционирование оружия, основных частей огнестрельного оружия, патронов к оружию.
4. Деятельность, связанная с трудоустройством граждан Российской Федерации за пределами Российской Федера-

ции.

5. Деятельность по распространению лекарственных средств и изделий медицинского назначения.

6. Медицинская деятельность.

7. Фармацевтическая деятельность.

8. Деятельность, связанная с оборотом наркотических и психотропных средств и веществ (разработка, производство, изготовление, переработка, хранение, перевозки, отпуск, реализация, распределение, приобретение, использование, уничтожение).

9. Деятельность, связанная с использованием возбудителей инфекционных заболеваний.

10. Оценочная деятельность.

11. Деятельность по реставрации объектов культурного наследия (памятников истории и культуры).

12. Производство табачных изделий.

13. Деятельность по обращению с опасными отходами.

14. Воспроизведение (изготовление экземпляров) аудиовизуальных произведений и фонограмм на любых видах носителей.

15. Деятельность по техническому обслуживанию и ремонту подвижного состава и технических средств, используемых на железнодорожном транспорте.

16. Погрузочно-разгрузочная деятельность на железнодорожном транспорте.

17. Деятельность по предупреждению и тушению пожа-

ров.

18. Производство работ по монтажу, ремонту и обслуживанию средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений.

19. Эксплуатация пожароопасных производственных объектов.

20. Производство лекарственных средств.

21. Производство медицинской техники и ее обслуживание (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя).

22. Культивирование растений, используемых для производства наркотических средств и психотропных веществ.

23. Деятельность по разведению племенных животных (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя).

24. Деятельность по производству элитных семян (семян элиты).

25. Деятельность по хранению зерна и продуктов его переработки.

26. Перевозки морским и внутренним водным транспортом пассажиров и грузов.

27. Перевозки пассажиров на коммерческой основе легковым автомобильным транспортом.

28. Перевозки пассажиров автомобильным транспортом,

оборудованным для перевозок более 8 чел. (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя).

29. Перевозки грузов автомобильным транспортом грузоподъемностью свыше 3,5 т (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя).

30. Погрузочно-разгрузочная деятельность в морских и речных портах.

31. Деятельность по оказанию протезно-ортопедической помощи.

32. Деятельность негосударственных пенсионных фондов.

33. Деятельность по изготовлению защищенной от подделок полиграфической продукции, в том числе бланков ценных бумаг, а также торговля указанной продукцией.

34. Аудиторская деятельность.

35. Турагентская деятельность.

36. Деятельность по продаже прав на клубный отдых.

37. Деятельность по эксплуатации электрических и тепловых сетей (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя).

38. Переработка нефти, газа и продуктов их переработки.

39. Транспортировка по магистральным трубопроводам нефти, газа и продуктов их переработки.

40. Хранение нефти, газа и продуктов их переработки.

41. Реализация нефти, газа и продуктов их переработки.

42. Организация и содержание тотализаторов и игорных заведений.

43. Деятельность по изготовлению и ремонту средств измерений.

44. Проектирование зданий и сооружений I и II уровней ответственности в соответствии с государственным стандартом.

45. Строительство зданий и сооружений I и II уровней ответственности в соответствии с государственным стандартом.

46. Инженерные изыскания для строительства зданий и сооружений I и II уровней ответственности в соответствии с государственным стандартом.

47. Осуществляемая в море деятельность по приемке и транспортировке уловов водных биологических ресурсов, включая рыб, а также других водных животных и растений.

48. Деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

49. Деятельность специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и

негосударственных пенсионных фондов.

50. Геодезическая и картографическая деятельность.

51. Выполнение работ по активному воздействию на гидрометеорологические и геофизические процессы и явления.

52. Производство пиротехнических изделий, распространение пиротехнических изделий в соответствии с государственным стандартом.

53. Выполнение работ и оказание услуг по хранению, перевозкам и уничтожению химического оружия.

54. Производство, хранение, распространение и применение взрывчатых материалов промышленного назначения.

55. Космическая деятельность.

56. Разработка, производство, испытание и ремонт авиационной техники, в том числе авиационной техники двойного назначения.

57. Деятельность по распространению и техническому обслуживанию шифровальных (криптографических) средств.

58. Эксплуатация опасных производственных объектов.

59. Деятельность по эксплуатации газовых сетей.

60. Деятельность по технической защите конфиденциальной информации.

61. Деятельность по разработке и (или) производству средств защиты конфиденциальной информации.

Полезная информация Начинающему предпринимателю

1. Регистрирующий орган не вправе требовать представления других документов, кроме установленных законом о регистрации малого предприятия.

2. Нет необходимости представлять в регистрирующий орган документы, подтверждающие оплату уставного капитала, а в том случае, если в уставный капитал вносилось имущество, то документы, подтверждающие право собственности на него. Требование представления этих документов в регистрирующий орган является незаконным – вместо их представления сейчас в заявлении о государственной регистрации заявитель ставит подпись в подтверждение того, что «при создании юридического лица соблюден установленный для юридических лиц порядок их учреждения, в том числе оплаты уставного капитала (уставного фонда, складочного капитала, паевых взносов) на момент государственной регистрации».

3. Проверка на соответствие законодательству представленных документов (например, устава организации) не входит в обязанности регистрирующего органа – в заявлении о государственной регистрации заявитель ставит подпись в подтверждение того, что «представленные учредительные документы соответствуют установленным законодательством Российской Федерации требованиям к учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы». Если же окажется, что документы законодательству не соответствовали или в них были указа-

ны недостоверные сведения, то лицо, предоставившее такие сведения, несет ответственность, при этом регистрирующий орган вправе потребовать в судебном порядке ликвидации организации.

4. Главным недостатком предпринимательства без образования юридического лица является то, что индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам, в том числе возникшим при осуществлении предпринимательской деятельности, всем принадлежащим ему имуществом, за исключением того, на которое взыскание не может быть обращено в соответствии с законом. Для предприятий в форме ООО такого риска нет – в них происходит обособление имущества для ведения предпринимательской деятельности, и по долгам организации отвечают только имуществом организации.

5. Деятельность, на осуществление которой получена лицензия, может выполняться *только получившим лицензию* юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, то есть лицензию нельзя передать другому лицу.

Рассмотрению перечисленных проблем посвящено основное содержание книги (и многих тысяч других). Отметим лишь некоторые трудности, с которыми встречается начинающий бизнесмен:

- сложность определения цели и направлений деятельности: если не знаешь, куда идти, можешь оказаться в нежела-

тельном месте;

- страх перед неизвестностью: нужно найти силы и стимулы, чтобы победить его;
- неточность и недостаток информации об условиях предполагаемой деятельности (что приводит к риску);
- неумение разработать обоснованный, последовательный и логичный план деятельности предприятия (этому в какой-то мере помогут рекомендации по составлению бизнес-плана представленные в 12 шаге).

Итак, сделан 2-й шаг: вы – хозяин собственного предприятия. Зарегистрировались, получили лицензии. Можно выходить на рынок и подумать о прибыли.

*Судьба твоих грядущих дней,
Мой сын, в твоей отныне воле.*

А. С. Пушкин, русский поэт

Шаг 3-й

От потребностей людей к моей прибыли

Кому я нужен со своим Предприятием?

Вы можете рассчитывать на успех предпринимательской деятельности лишь в том случае, если она будет востребована. Кому же она может понадобиться? Ответ такой: как предприниматель вы потребуетесь тем, кто в чем-нибудь нуждается.

Мир устроен так, что каждому жителю Земли что-нибудь требуется. Всем людям независимо от возраста, пола, общественного положения и профессии необходимы пища, одежда, жилье. Многие нуждаются в лечении, образовании, развлечениях. Необходимы также транспорт, защита от врагов, помощь в старости. Нужда это чувство ощущаемой человеком нехватки чего-нибудь.

Нужда – понятие довольно расплывчатое. Под нуждой в пище можно понимать и желание съесть шоколадку, и чувство, которое испытывает голодающий бедняк.

Нужда реализуется через потребность. Потребность – это нужда, принявшая специфическую форму в зависимости от качеств конкретного человека, прежде всего в соответствии с его личностью и культурным уровнем. У одного нужда в пище воплощается в хлебе, у другого в кукурузной лепешке. Одни нуждающиеся в развлечениях идут в театр, другие на дискотеку, третьи на стадион.

Человека, который имеет намерение удовлетворить определенные потребности, называют потребителем.

Наличие потребности еще не говорит о возможности ее удовлетворения. Для того чтобы удовлетворить потребность, нужны соответствующие средства, прежде всего деньги. Если потребность подкреплена наличием денег, она превращается в спрос. Удовлетворение спроса достигается с помощью товаров: вещей и услуг. Вещи имеют материальный характер: это пища, одежда, жилье. Услуги нематериальны: например, торговля, образование, лечение. Эти товары вы и предложите людям, рассчитывая получить за это деньги – прибыль.

Производство товаров будет осуществляться на вашем предприятии.

Что же такое предприятие, в чем заключается предпринимательская деятельность, что понимать под словами «бизнес», «бизнесмен»?

Предпринимать означает затевать, исполнять какое-либо новое дело, приступать к совершению чего-

либо значительного.
Толковый словарь В. Даля

Что предпринимает предприниматель?

Начнем с предприятия.

Предприятие – это специально созданный имущественный комплекс (фабрика, магазин, парикмахерская), предназначенный для производства товаров (вещей или услуг). В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности. Они образуют капитал предприятия. А деятельность, осуществляемая с помощью предприятия, направленная на удовлетворение потребностей населения в товарах (вещах и услугах) и имеющая целью получение прибыли, – это и есть предпринимательская деятельность, иначе говоря – предпринимательство. Люди, занимающиеся предпринимательской деятельностью, именуются предпринимателями.

Особо следует остановиться на таких понятиях, как бизнес и бизнесмен. «Бизнес» по-английски означает «дело». Словари уточняют, о каком деле идет речь: имеется в виду экономическая деятельность, занятие, дающее прибыль. Бизнесмен, соответственно, – делец, человек, добывающийся выгоды. Нетрудно убедиться, что «бизнес», «бизнесмен» по смыслу весьма близки понятиям «предпринимательство», «предприниматель». В российской практике их можно считать синонимами, тем более что в Гражданском

кодексе слова «бизнес» и «бизнесмен» отсутствуют, а их смысл полностью совпадает с тем, который кодекс вкладывает в понятия «предпринимательская деятельность» и «предприниматель».

Одним из ключевых понятий рыночной экономики является прибыль. Под прибылью понимается разность между доходами (выручкой от реализации товаров и др.) и расходами (затратами капитала). Прибыль является целью предпринимательства, стимулом для занятия бизнесом. Однако этим роль прибыли не ограничивается. Прибыль нужна предпринимателю не только как источник его благосостояния. Рачительный бизнесмен прежде всего направит полученную прибыль на развитие своего предприятия, совершенствование бизнеса, улучшение свойств товаров, повышение качества услуг.

К этому его постоянно подталкивают требования потребителя, осуществляющего свой выбор в условиях острой рыночной конкуренции предпринимателей, постоянно предлагающих товары и услуги.

Под **предложением** понимается количество товара, которое представляется на продажу по данной цене. Цена – это денежное выражение ценности товара, образующееся под влиянием объективных и субъективных обстоятельств. Главным объективным обстоятельством является стихийно складывающееся на рынке соотношение предложения и спроса на товар. Субъективные обстоятельства определяют

ся прежде всего знаниями и опытом предпринимателя, его умением выгодно продать свой товар. Предпринимательство сопровождается жесткой борьбой, соперничеством между предпринимателями за получение наивысшей прибыли – **конкуренцией**.

Обобщая, можно сказать, что смысл предпринимательской деятельности заключается в удовлетворении потребностей населения в товарах и услугах. Удовлетворение потребностей достигается путем использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Движущим мотивом предпринимательства, его целью является получение прибыли. Предпринимательская деятельность является неотъемлемым правом гражданина (для ее осуществления требуется не разрешение, а регистрация) и носит инициативный характер (предпринимателя не назначают, им становятся). Предпринимательство – это не одноразовый акт, а постоянное занятие, систематическая деятельность.

Предпринимательская деятельность по своей природе рискованна (подобно деятельности летчика или военного). Риск предпринимателя обусловлен возможностью понести ущерб (убытки) по не зависящим от него причинам. За последствия риска предприниматель отвечает сам. Государство не вмешивается в предпринимательскую деятельность – его роль ограничивается установлением «правил игры», контролем их соблюдения, а также регистрацией предпринимательства и взиманием налогов.

Деятельность предпринимателя разворачивается на рынке. Поэтому очередной вопрос, в котором вы должны разобраться: что такое рынок и для чего он вам нужен?

Зарплата – то, что должны платить.

Служебный фольклор

Чтобы заработать на жизнь, надо работать. Но чтобы разбогатеть, надо придумать что-то другое.

Альфонс Кар, французский писатель

Великое изобретение человечества

Единственной конечной целью производства является потребление.

Адам Смит, английский экономист

Итак, у вас есть товары, необходимые потребителю, а у него есть спрос на эти товары, то есть потребность в них и деньги для покупки. Возникает вопрос: как найти этого самого потребителя и как ему найти вас? Иначе говоря, как вам связаться? Проще всего было бы установить прямую связь: для каждого отдельного товара вы находите определенного покупателя, он платит деньги и получает покупку. Иногда так и делают.

Можно, например, сшить костюм или туфли по индивидуальному заказу. Но такой прямой и короткий путь товара «из рук в руки» – редкое исключение. Нельзя миллионы экземпляров одежды и обуви заранее распределить на миллионы конкретных потребителей. Как же быть?

Человечество в результате тысячелетних поисков нашло замечательный механизм для установления связи «потребитель – предприниматель». Это рынок. Не будет преувеличением сказать, что рынок – величайшее достижение цивилизации, ничуть не меньшее, чем, скажем, колесо или конвейер. Это своеобразный резервуар, куда, с одной стороны, предприниматели «сливают» товары, а с другой – потреби-

тели удовлетворяют свои потребности в вещах и услугах.

Отношения на рынке между продавцами и покупателями товаров регулируются с помощью так называемого рыночного механизма – набора правил и способов ведения рыночной деятельности.

Главными из этих правил являются требования рыночных свобод: продавец вправе выбирать для продажи тот товар, который хочет, продавать тому, кому считает нужным, и по самостоятельно устанавливаемой им цене; покупатель же вправе покупать то, что ему нужно, у того, у кого хочет, по цене, которая его устраивает. Чтобы сориентироваться в хитросплетениях рынка, не пасть жертвой конкурентов, обмана мошенников, выбрать верный курс в бурной стихии рыночных отношений, необходим верный компас.

Ваш компас – маркетинг

Бедная вдова Лена Брайант зарабатывала на жизнь шитьем платьев. Свой бизнес она сделала, научившись делать женскую одежду особого фасона, скрывающую изменения фигуры у будущих матерей. Оборот ее предприятия составил \$50 млн. Другой американке – Пет Ньютон – помог создать собственное дело ее высокий рост. Вначале она научилась шить платья по своей нестандартной фигуре. А когда ей это удалось – открыла предприятие, ставшее вскоре процветающим.

Компасом предпринимателя на рынке, его путеводной звездой является маркетинг, который ориентирует бизнесмена, указывает, что производить, продавать, покупать. Именно маркетинг позволяет сделать выгодный товар, пробиться на рынок, выгодно продать этот товар, завоевать сердце (и кошелек) покупателя. С чего же начинается маркетинг? Где его отправная точка?

Начинающие предприниматели нередко отождествляют маркетинг со сбытом. Это опасное заблуждение. Сбыт – лишь одна из задач, решаемых маркетингом (далеко не первая, хотя и не последняя). Начало маркетинга – в голове каждого человека. Он возникает в тот момент, когда мы начинаем испытывать необходимость в чем-нибудь. Любой из смертных нуждается в еде и питье, жилище и одежде, ле-

чении и общении с себе подобными. Эта нужда, чувство нехватки чего-то необходимого (или кажущегося таковым) и заставляет человека бросаться на поиски желаемого, порождает потребности.

Изучение потребностей людей – важнейшая задача маркетинга. Но знания потребностей мало, так как не каждая из них может быть реализована. Мало ли что человеку нужно! Скажем, у меня есть острая потребность в автомобиле марки «Мерседес» или в черной икре. Это немного значит для производителей автомобилей или икры: купить желаемое я не в состоянии. Владельца товара интересуют не просто потребности, а те из них, которые могут быть обеспечены покупательной способностью конкретных групп людей. Только такие потребности, которые подкреплены материальными возможностями покупателей, образуют спрос. Спрос – это нечто вполне определенное. Его можно изучить, подсчитать, прогнозировать и планировать. Покупательский спрос предприниматель должен обратить в конкретный товар и далее – в свою прибыль. Это одна из центральных задач маркетинга: определить, условно говоря, сколько килограммов определенного продукта сможет купить население России или конкретного населенного пункта в будущем году.

Спрос покупателя реализуется через рынок. Рынок обеспечивает предпринимателя платой за его товар. Причем в нормальных условиях сумма оплаты должна превышать затраты предпринимателя на некоторую величину, называе-

мую прибыль. Получение прибыли – цель предпринимательской деятельности. Без прибыли не может быть ни предпринимателя, ни предприятия. Суммируя сказанное, можно определить главную цель маркетинга: превращение потребностей людей в прибыль фирмы.

Обратим внимание на то, что маркетинг отталкивается не от товара, а от потребностей покупателя. Распространенная ошибка начинающего (и не только начинающего) предпринимателя – спрашивать потребителя, какие товары ему нужны, и исходя из этого строить свою деятельность. Но потребителю нужен не товар сам по себе. Ему нужно с помощью товара удовлетворять свои нужды. Скажем, бесполезно опрашивать мужчин по поводу того, какая бритва им нужна. Еще лет десять тому назад большинство ответило бы: электрическая. Однако в последние годы спрос на эти бритвы резко упал. Почему? Удовлетворение потребностей в бритье стало возможно с помощью безопасных бритв – ножей новой конструкции, которые обладают рядом существенных преимуществ по сравнению с самыми лучшими электробритвами (прежде всего – это быстрота и чистота бритья). Выиграл тот предприниматель, который вовремя нашел способ удовлетворения потребностей на новой основе. Сказанное, конечно, не означает, что не надо изучать покупательский спрос на отдельные конкретные товары, но важно понимать, что главное в маркетинге – видеть конечную цель: удовлетворение потребностей человека.

Однако маркетинг – не единственная премудрость, которую должен освоить предприниматель. Какие же еще тайны хранит наука предпринимательства?

Наука предпринимательства

Движущим мотивом предпринимательства, его целью является получение прибыли.

Предпринимательство можно рассматривать как объединение ряда предметов, каждый из которых является его неотъемлемой частью и позволяет осветить его с разных сторон. При таком подходе в круге главных источников, питающих предпринимательство, оказываются экономика, менеджмент, маркетинг, которые в совокупности позволяют решать его практические задачи. Экономика как наука о ведении общественного хозяйства образует теоретический фундамент предпринимательства. Она рассматривает производство, распределение, обмен и потребление всевозможных благ, удовлетворяющих потребности людей, в условиях ограниченности ресурсов и связанной с этим необходимости выбора.

Различают экономическую теорию, рассматривающую закономерности экономических процессов, и прикладную экономику, нацеленную на выработку практических рекомендаций для деятельности. В зависимости от масштаба изучаемых экономических явлений выделяют макроэкономику, охватывающую экономические явления в стране или регионе в целом, и микроэкономику, занимающуюся поведением отдельных экономических субъектов (производителей и по-

требителей) в конкретных рыночных ситуациях. В зарубежной практике изучения предпринимательства в качестве самостоятельного предмета, входящего в эту дисциплину, существует так называемая экономикс – исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных и нематериальных благ при ограниченности ресурсов.

Маркетинг, как мы уже упоминали, рассматривает методы получения прибыли, основанные на исследовании рынка, занимается изучением потребительского спроса и управлением им. Главная задача маркетинга – превращение потребностей населения в прибыль предприятия. Сфера интересов маркетинга – потребитель, товар и рынок. Применительно к ним вырабатывается стратегия предпринимательства, организуются сбыт, сервис и реклама.

Менеджмент – наука и практика управления людьми, материальными средствами и другими ресурсами применительно к определенной цели. В предпринимательстве такой главной целью является получение прибыли. Менеджмент изучает закономерности преобразования информации в системах управления, управление финансами (финансовый менеджмент), организацию труда управляющих, социально-психологические стороны деятельности персонала предприятия (персонал-менеджмент), методы планирования и распределения ограниченных ресурсов (экономико-математические методы), формирование организационных струк-

тур управления. В сфере менеджмента находятся также вопросы выработки управленческих решений, методы прогнозирования экономической ситуации и обоснованного риска (риск-менеджмент).

Экономические механизмы ведения хозяйства, закономерности процессов производства, распределения, обмена и потребления всевозможных благ в условиях ограниченных производственных ресурсов и необходимости рационального выбора – все это рассматривает экономика. Маркетинг позволяет предпринимателю узнать и выбрать методы изучения рынка, потребительского спроса и предложения товаров и услуг, дает рекомендации, как сделать выгодный товар, вывести его на рынок и организовать прибыльный сбыт. Менеджмент вооружает предпринимателя знаниями по управлению предприятием и его финансами, учит методам руководства и работе с персоналом, оптимальному использованию ресурсов.

Итак, главная задача предпринимательства – выяснить спрос потребителя, а значит, побудить его раскошелиться. Поразмышляем, как лучше это сделать.

Потребитель – прибыль

Блюсти всюду выгоду – это жизненное правило здравого смысла.

Люк де Кланье Вовенарг, французский писатель

Чтобы научиться управлять спросом, нужно прежде всего разобраться в том, каким он бывает. Наиболее простой случай – отсутствие спроса на данный товар. Например, в последнее время у нас практически нет спроса на лекции по научному коммунизму.

Частным случаем отсутствия спроса является так называемый отрицательный спрос, когда потребитель не просто не желает данного товара, но даже готов нести издержки, чтобы от него избавиться. Так, в ряде случаев покупатель готов заплатить только за то, чтобы его оставили в покое и не навязывали ему устаревшие или просто ненужные товары либо услуги (у меня лично есть отрицательный спрос на большинство рекламных передач и объявлений по телевидению).

Спрос может также быть регулярным и нерегулярным, растущим и падающим, недостаточным и чрезмерным. Особое место занимает так называемый нерациональный спрос – на товары вредные, опасные, аморальные. Предпринимателям следует обратить пристальное внимание на скрытый спрос, то есть на такой, который существует, но пока еще не только не удовлетворен, но и до конца не выявлен. На-

пример, весьма вероятно, что в наши дни существует скрытый спрос на хорошую научно-популярную литературу (в том числе и по бизнесу), на талантливых честных менеджеров и т. п. Задачей предпринимателя является достижение полноценного спроса, то есть такого, чтобы предприятие было удовлетворено прибылями.

Каким же образом предприниматель может влиять на спрос, добиваясь его полноценности? Проверенный временем путь изменения спроса – совершенствование производства. Рекомендации классиков менеджмента (например, Г. Форда) направлены на то, чтобы увеличивать спрос, снижая себестоимость товара, а значит, и его цену. Растущий при этом спрос на удешевленный товар удовлетворяется путем наращивания объемов выпуска, повышения производительности труда и т. д. Следующий, весьма популярный путь изменения спроса – совершенствование качества товара, придание ему таких свойств, при которых покупатель, располагающий средствами, просто не сможет пройти мимо. Достаточно побывать в современном универмаге, чтобы глубже проникнуться этой идеей. В наше время все чаще на спрос воздействуют путем наращивания коммерческих усилий, то есть больше значения стали придавать не только тому, каким образом делать товар, но и как его предлагать покупателю. Способность продать товар признается не менее важной, чем умение его сделать. Наконец, наиболее современным считается воздействие на спрос путем определения потребностей

рынка и преодоления конкурентов. Это и есть путь маркетинга.

Какие цели ставит перед собой маркетинг на этом пути? В литературе по маркетингу выделяют четыре такие возможные цели.

1. Достижение максимально высокого уровня потребления. При этом целью предпринимателя является влияние на потребителя по принципу: чем больше спрос, тем лучше. Основное внимание фирма уделяет тому, чтобы всеми путями стимулировать спрос на свои товары.

2. Достижение максимального удовлетворения потребителя. Целью становится не увеличение потребления, не количество проданного товара, а удовлетворенность покупателя его покупкой. Фирма связывает свое благополучие с благополучием потребителя.

3. Предоставление потребителю максимальной широты выбора товара. Свой успех фирма связывает с тем, что потребитель захочет иметь наибольшую свободу выбора товаров.

4. Максимальное повышение качества жизни. Предприниматель ставит перед собой более сложную цель, видя свои задачи не только в снабжении потребителя определенным товаром, но и в обеспечении его товарами высокого качества, в необходимом количестве, разнообразного ассортимента и доступности. Речь идет о формировании необходимой потребительской физической и культурной среды.

Из чего же состоит маркетинг? По существующим в настоящее время воззрениям, маркетинг складывается из следующих этапов:

- анализ возможностей рынков;
- выбор целевых рынков;
- разработка маркетинговых мероприятий;
- проведение маркетинговых мероприятий.

Анализ возможностей рынков осуществляется в ходе так называемых маркетинговых исследований. Суть этих исследований заключается в выявлении возможностей сбыта товаров как на существующих, так и на новых рынках, в установлении перспектив расширения границ рынка, в разработке товаров, в расширении модификаций товаров на старых и новых рынках (так называемая диверсификация). В ходе маркетинговых исследований оцениваются возможности по улучшению сбыта товаров, ведущего к увеличению прибыли, в соответствии с целями и ресурсами фирмы.

Выбор целевых рынков означает, что фирма будет производить и продавать лишь тот товар, в том месте и тому покупателю, которые отвечают ее целям. При этом должны учитываться отношения с поставщиками, посредниками и конкурентами. Выбор целевых рынков включает измерение и прогнозирование спроса на конкретный товар, сегментирование рынка, отбор целевых сегментов и позиционирование товара на рынке.

Разработка маркетинговых мероприятий включает работу

над установлением формы, цены, методов распространения товара и стимулирования покупателя. Маркетинговые мероприятия проводятся по специально разработанному плану.

Процесс управления маркетингом протекает в определенном окружении, или, как принято говорить, в маркетинговой среде. Составляющими этой среды являются сама фирма (предприятие), ее поставщики, посредники, клиентура, конкуренты и так называемые контактные аудитории. Под контактными аудиториями понимается любая группа людей, проявляющая (или могущая проявить) интерес к делам фирмы и оказывающая влияние на ее работу. Это могут быть средства массовой информации, спонсоры, благотворительные организации и т. д. Очень большое значение для решения маркетинговых задач имеют также экономическая, политическая, природная и научно-техническая среда.

Разговор о науке предпринимательства будет неполным, если не рассказать еще об одной, может быть, самой важной проблеме бизнеса – проблеме выбора.

Никакая реклама не может продать то, что продать невозможно.

Сирил Паркинсон, английский сатирик

Ваша главная проблема

В основе всякой добродетели, всякого благородного поступка лежат компромисс и коммерческая сделка.

Эдмунд Берк, английский философ

В своей многотрудной деятельности предприниматель сталкивается с двумя противоречивыми обстоятельствами. Одно из них внушает оптимизм: потребности людей неограниченны. Второе – пессимистического характера: ресурсы для удовлетворения этих потребностей явно ограничены. Как это сказывается на предпринимательской деятельности?

Неограниченность потребностей людей не следует понимать в том смысле, что человек способен съесть гору пищи сразу или износить огромное количество одежды. Бесконечность потребностей определяется, во-первых, тем, что население Земли постоянно обновляется и новые люди приходят в мир со своими потребностями; во-вторых, тем, что потребности каждого отдельного человека непрерывно растут и развиваются. Этот рост связан с постоянным появлением новых видов материальных и духовных благ и возможностей их получения: еще вчера большинство наших людей устраивала комната в коммуналке, сегодня появилась массовая потребность в отдельной квартире, можно предположить, что завтра многие захотят жить в индивидуальных загородных домах. Так же обстоит дело с пищей и одеждой, бытовой тех-

никой и мебелью, средствами передвижения, качеством медицинской помощи, образованием и т. д. Недаром говорят, что «человеку нужен весь мир». Предпринимателю всегда есть где развернуться.

Вдохновляющие практические примеры

Приведем ряд примеров малых предприятий Московской и Ленинградской областей, имеющих различные организационно-правовые формы и работающих в различных отраслях экономики.

Малое предприятие «Дружба». Выпускаемая продукция: пиломатериалы, столярные изделия.

Малое предприятие «Центр новых технологий». Выпускаемая продукция и услуги: научно-техническое обеспечение и инженерное сопровождение производства брикетного топлива и строительных материалов из отходов промышленного и сельскохозяйственного производства.

Малое государственное предприятие «Плодородие». Выпускаемая продукция: товары народного потребления на торфяной основе, торфяная продукция для сельского хозяйства, торф в мешочках, семена овощных и цветочных культур, сопутствующие товары для садоводов и огородников.

Частное предприятие «Степанов». Выпускаемая продукция: мини-хлебопекарня, хлебобулочные изделия.

«Частные предприниматели братья Сорокины». Выпускаемая продукция: домашняя утварь из экологически чисто-

го природного материала – береста, дерево (ручная работа в прорезной технике, в технике тиснения и росписи, изготовление уникальных изделий на заказ).

Общество с ограниченной ответственностью «Гольфстрим». Оказываемые услуги: активный туризм, организация спортивных мероприятий, агентская деятельность, оздоровительный отдых, организация туров.

Закрытое акционерное общество «Ефимовский комплексный леспромхоз». Выпускаемая продукция и услуги: деловая древесина, пиломатериалы, переработка дикорастущих плодов и ягод.

Индивидуальное частное предприятие Алексеева С. М. «Мария». Выпускаемая продукция: мини-магазины, торговые павильоны.

Индивидуальное частное предприятие «Отдых». Оказываемые услуги: туристская база, детский оздоровительный лагерь, база проката лодок, экскурсии на теплоходах.

Индивидуальное частное предприятие «Инжстройсервис». Выпускаемая продукция: сталефибробетон, строительные материалы, сервисное обслуживание заказчиков-застройщиков.

Индивидуальное частное предприятие Комарова «Анастасия». Выпускаемая продукция: спецодежда для работников медицинских учреждений, магазинов, пекарен (халаты, комбинезоны).

Индивидуальное частное предприятие «АСМ». Выпуска-

емая продукция: водоэмульсионные материалы для наружных и внутренних работ (краски, шпаклевки, грунтовки, клей, мелопаста).

И многие другие.

Однако для удовлетворения постоянно растущих потребностей людей нужны соответствующие производственные ресурсы. Производственными ресурсами, или факторами производства, называют материальные и духовные ценности, необходимые для производства товаров (вещей и услуг). К ним относятся земля, капитал, труд и предпринимательские способности. Земля – это природные, нерукотворные ресурсы: пахотная земля и другие земельные угодья, полезные ископаемые, водные ресурсы. Капитал – это собственность, созданная человеком, – как материальная, так и духовная (интеллектуальная). Материальная собственность включает помещения и сооружения, оборудование, материалы и сырье, транспортные средства, деньги и другие ценности.

Маркетинг – деятельность по превращению потребностей людей в прибыль фирмы.

К интеллектуальной собственности относятся произведения науки, литературы и искусства, открытия и изобретения, новые технологии и промышленные образцы, торговые марки. Сюда следует отнести также ноу-хау («знаю как») – всевозможные новшества, не зарегистрированные как открытия или изобретения. Труд – это физические и умственные спо-

способности человека, которые затрачиваются (расходятся) в процессе производства товаров. Предпринимательские способности – это умение предпринимателя рационально использовать землю, капитал и труд, принимать наилучшие – выгоднейшие решения, прогнозировать ситуацию, расчетливо рисковать.

Необходимость рационального использования ресурсов вызвана их ограниченностью. Ограниченность ресурсов следует понимать не как нехватку их в природе, а как следствие постоянного недостатка средств на их приобретение и использование. Дело в том, что на одни и те же средства (а они всегда ограничены) можно приобрести самые различные ресурсы. В условиях противоречия между неограниченными потребностями людей и ограниченными ресурсами для их удовлетворения возникает основная проблема предпринимательства – проблема выбора, как в условиях неограниченных потребностей лучше использовать ограниченные ресурсы для получения наибольшей возможной прибыли:

- что из них производить?
- как производить?
- для кого производить?

Выбор предполагает решения предпринимателя, маркетолога и менеджера, дающие ответы на все эти вопросы. При выборе «что производить?» учитывается наличие необходимых факторов производства. При выборе «как производить?» принимаются в расчет технические и технологи-

ческие возможности предприятия. При выборе «для кого производить?» рассматриваются запросы рынка. Основная проблема предпринимательства требует оптимального решения, то есть достижения максимума какого-либо одного показателя (обычно прибыли) при наложении ограничений на остальные (как правило, на ресурсы). Решение основной проблемы предполагает экономический рост, занятость населения и полноту использования ресурсов. Под экономическим ростом при этом понимается увеличение объема продукции (с учетом качества) на душу населения.

Каждый живет продажей чего-нибудь.

Роберт Льюис Стивенсон, английский писатель

Автоматизация малого бизнеса

Впечатляющие возможности в управлении финансово-хозяйственной деятельностью малого бизнеса появились в связи с рождением одного из чудес XX века – компьютера. Благодаря ему появились возможности создания программ электронного бизнеса, интернет-магазинов, виртуальных торговых площадок, платежных систем, маркетинговых технологий и др. В этой книге раскрыты возможности, которые предоставляет ряд реально действующих программ электронного бизнеса. В их числе:

- комплекс программ автоматизации менеджмента на предприятиях («Предприятие» с компонентами «Бухгалтерия», «Торговля», «Склад», «Зарплата», «Кадры», «Производство», «Услуги», «Финансовое планирование» и др.);

- комплекс программ автоматизированного управления для различных отраслей (общественное питание – «Трактир», аптечное учреждение – «Аптека», автопредприятие – «Автотранспорт», учет перевозок в строительных фирмах – «Автохозяйство» и др.);

- комплекс программ автоматизации маркетинга («Олимп: Маркетинг», компонентами которой являются программы «Анализ рынка», «Разработка товара», «Определение цели», «Анализ сбыта», «Контроль маркетинга» и др.);

- комплекс программ автоматизации коммерции: «Торговля и склад», «Бухгалтерия», «Книга» (складской учет) и др.; программы автоматизации розничной торговли («Товарный отчет» и др., программы автоматизированной разработки и сопровождения бизнес-планов. Особое внимание уделено программам автоматизации управления маркетингом и рекламой через Интернет и существенному расширению возможностей этих программ. В качестве примера комплексных задач менеджмента приведем задачи под грифом «Предприятие». Данные программы предназначены для автоматизации управления бизнесом организаций различных форм собственности и направлений деятельности, в первую очередь – производственных и торговых предприятий. Они дают возможность организовать эффективный производственный, оперативный, кадровый, складской, торговый, бухгалтерский учет, осуществлять финансо-

вое планирование и расчет заработной платы. В комплекс входят компоненты «Бухгалтерский учет», «Оперативный учет» и «Расчет» с единой конфигурацией («Бухгалтерия» + «Торговля» + «Склад» + «Зарплата» + «Кадры») и отдельными конфигурациями («Бухгалтерия», «Торговля и склад», «Зарплата и кадры», «Производство» + «Услуги» + «Бухгалтерия», «Финансовое планирование»). Пользователям предоставляется право применять показанные конфигурации как совместно, так и по отдельности. Выбор конфигурации определяется типом деятельности предприятия, структурой организации, решаемыми задачами и степенью их сложности.

Характеристики названных компонентов будут раскрыты дальше, при рассмотрении материала «Иду в Интернет». В комплект программ «Предприятие» входит также правовая информационная база, включающая систему бухгалтерской помощи и справочник нормативных актов, которые можно использовать на любом этапе работы. Правовая информация постоянно обновляется. Наряду с версией, предназначенной для индивидуального использования, предусмотрена и сетевая версия программы «Предприятие». Она позволяет работать с программой одновременно нескольким пользователям в единой информационной базе. Программа «Предприятие» может представляться в вариантах для небольшой фирмы, а также для индивидуального предпринимателя (без образования юридического лица). В первом варианте задача «Пред-

приятие» включает программы «Бухгалтерия», «Торговля и склад», «Зарплата и кадры», «Производство + Услуги + Бухгалтерия». При этом можно организовать до трех рабочих мест для ведения производственного учета, любое нужное количество рабочих мест для ведения бухгалтерского учета, до трех рабочих мест для расчета заработной платы и учета кадров, до трех рабочих мест для ведения торгового и складского учета. В варианте для индивидуального предпринимателя действует специальная программа «Предприниматель». Программа разработана в соответствии с последними нормативными документами и дает возможность вести управленческий и налоговый учет исходя из единой информационной базы. Она позволяет осуществлять учет основных средств, расчетов с работниками, получать сведения о текущем состоянии денежных средств, взаиморасчетах с покупателями и поставщиками, вести книгу учета доходов и расходов и хозяйственных операций. Программа предусматривает работу по упрощенной системе налогообложения и единому налогу на вмененный доход по определенным видам деятельности (ЕНВД).

Программа «Предприниматель» включает ряд разделов.

Раздел «**Учет денежных средств**» содержит подразделы:

- кассовые операции и движение денежных средств на банковских счетах предпринимателя;
- приходные и расходные кассовые ордера;

- платежные поручения;
- сведения об остатках и оборотах денежных средств;
- формирование ведомостей по банку и кассе;
- ведение кассовой книги (регистрация приходных и расходных кассовых ордеров).

Раздел **«Учет товаров, материалов, работ, услуг»** содержит подразделы:

- приобретение товаров, материалов, оплату выполненных работ, услуг;
- производство готовой продукции и полуфабрикатов;
- возврат из производства отходов и непереработанных материалов;
- реализацию товаров, материалов, получение оплаты за работы, услуги;
- учет и подбор партий товаров и материалов;
- ведение для каждой операции первичных документов;
- ведение ведомости оборотов и остатков материальных ресурсов.

Раздел **«Взаиморасчеты с покупателями и поставщиками»** содержит подразделы:

- учет взаиморасчетов по каждому договору и товару (работе, услуге);
- автоматическое погашение задолженности при оплате договора;
- ведение ведомости взаиморасчетов с покупателями и поставщиками.

Раздел **«Учет НДС (налога на добавленную стоимость)»** содержит подразделы:

- регистрация и печать счетов-фактур, выданных покупателям и полученных от поставщиков;
- ведение книги покупок и книги продаж;
- автоматическая регистрация выданных и полученных счетов-фактур по мере оплаты или по отгрузке.

Раздел **«Амортизируемое имущество»** содержит подразделы:

- отдельный учет амортизируемых основных средств, нематериальных активов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
- операции с амортизируемым имуществом (формирование первоначальной стоимости основных средств и нематериальных активов, ввод в эксплуатацию основных средств, принятие к учету нематериальных активов, продажа основных средств и печать соответствующего акта, ежемесячные начисления амортизации).

Раздел **«Расчеты с работниками по оплате труда»** содержит подразделы:

- учет начисления и выплаты заработной платы;
- автоматическое исчисление налога на доходы физических лиц, единого социального налога, страховых взносов в Пенсионный фонд.

Раздел **«Сервисные возможности»** содержит подразделы:

- контроль удаления используемых документов и справочников;
- автоматический контроль последовательности проведения документов;
- создание резервных копий и восстановление данных из архивных копий;
- возможность вести на одном компьютере учет для нескольких индивидуальных предпринимателей.

Раздел «**Интернет-поддержка пользователей**» дает возможность получать по Интернету:

- формы отчетности и справочные материалы;
- курсы валют с автоматическим включением их в свою информационную базу;
- ответы на свои вопросы от консультантов по электронной почте;
- налоговый календарь;
- справочную информацию о нормах расходов на рекламу, командировочных расходов, других нормируемых расходов.

Состав функций интернет-поддержки постоянно расширяется.

Решение основной проблемы связано с определенными издержками, причем оптимальное решение отнюдь не предполагает, как иногда думают, одновременную минимизацию этих издержек («максимум удоев при минимуме кормов»). Речь идет о получении максимальной прибыли при данном

уровне затрат либо данной прибыли при минимальных затратах.

В результате 3-го шага вы освоились на рынке, у вас появились источники прибыли. Пора познакомиться с соседями и обеспечить себе поддержку власть имущих.

Шаг 4-й

Ваша надежда и опора

Осматриваетесь, ищите поддержку

Итак, вы официально стали малым предпринимателем. У вас есть необходимая собственность: помещение для производства, торговли, офиса, нужное оборудование, начальный капитал; вы зарегистрировались в государственном органе власти, получили лицензию, печать, открыли счет в банке, ознакомились с рыночной ситуацией. Впереди работа предприятия: производство товаров, продажа, получение прибыли. Дел, как говорится, «выше крыши». Одному не справиться – нужна помощь. Серьезную поддержку вы рассчитываете получить от родного государства. Речь идет не о благотворительности. Дело в том, что государство нуждается в вас ничуть не меньше, чем вы в его содействии. Оказывая поддержку малому бизнесу, государство исходит из того, что малое предпринимательство весьма полезно для страны: обладает высокой эффективностью, приспособляемостью, способностью к самоорганизации и саморазвитию, помогает созданию среднего класса – базы политической стабильности государства и общества. Власть понимает, что малый бизнес может

утвердиться и развиваться лишь при постоянной помощи административных структур. Поэтому государственная политика в области малого бизнеса направлена на создание политических, правовых и экономических условий, обеспечивающих:

- умножение количества малых предприятий;
- рост численности занятых в них работников;
- увеличение средних доходов предпринимателей и заработной платы наемных работников;
- усиление социальной защищенности, защиты от криминала, правовой поддержки;
- повышение темпов развития, доли малого бизнеса в экономике страны;
- расширение областей деятельности.

Категории малых предприятий, нуждающиеся в поддержке

Поддерживать можно только то, что держится.

Управленческий фольклор

В соответствии с финансово-экономическим состоянием и стадией жизненного цикла выделяются следующие категории малых предприятий (или субъектов малого предпринимательства): начинающие, развивающиеся, устойчиво работающие, кризисные, фактически не осуществляющие хозяйственную деятельность (табл. 4.1)

Таблица 4.1

Категории субъектов малого предпринимательства в соответствии с финансово-экономическим состоянием и стадией жизненного цикла

№ категории	Категория субъекта малого предпринимательства	Показатель			
		Продолжительность деятельности	Финансовые результаты деятельности (прибыль/убыток)	Темпы роста объема продаж	Численность работников
I	Начинающее	До 1 года	Не применяется	Не применяются	Стабильна либо растет
II	Развивающееся	От 1 года до 3 лет	Прибыльное	Превышают уровень инфляции	Растет ежегодно
III	Устойчиво работающее	Более 3 лет	Прибыльное	На уровне инфляции либо отсутствуют	Стабильна либо медленно растет
IV	Кризисное	Не применяется	Убыточное	Отсутствуют либо наблюдается падение объемов	Снижается либо отсутствует
V	Фактически не осуществляет хозяйственную деятельность	Не применяется	Не применяется	Отсутствуют	Не применяется

Для малых предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность в приоритетных направлениях, применяются специальные программы и механизмы. Они разрабатываются с учетом отраслевой специфики, проблем развития субъектов малого предпринимательства и стадий их жизненного цикла. Специальная программа должна содержать порядок и сроки ее реализации, условия включения субъектов малого предпринимательства в программу. Отраслевая принадлежность субъектов малого предпринимательства в целях государственной поддержки определяется в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности.

Оказывая поддержку малому бизнесу, государство учитывает финансово-экономическое состояние, в котором находится малое предприятие, и стадию его

жизненного цикла.

Ниже приведены характеристики некоторых специальных государственных программ поддержки малого бизнеса.

Специальные программы государственной поддержки малого предпринимательства

*Во всяком предприятии нужно две трети уделять
расчету и одну треть – случаю.*

Наполеон Бонапарт, французский император

Программа «Старт» адресована начинающим субъектам малого предпринимательства, включает обучение основам ведения бизнеса, помощь в подготовке бизнес-плана, учредительных документов, предусматривает финансовую помощь при оплате регистрационных платежей, связанных с регистрацией малого предприятия или индивидуального предпринимателя. В данной программе могут принять участие граждане, желающие открыть собственное дело, в том числе ищущие работу, уволенные в запас военнослужащие, студенты, учащиеся, а также работающие граждане, ранее не занимавшиеся бизнесом.

Программа «Бизнес-инкубатор (техноцентр)» предусматривает размещение начинающих и развивающихся субъектов малого предпринимательства на условиях пониженной арендной платы с предоставлением комплекса услуг на срок не более 5 лет. Создание и функционирование бизнес-инкубатора осуществляется за счет средств государственного

бюджета, в том числе путем субсидирования части арендной платы малого предприятия, размещаемого на базе бизнес-инкубатора.

Программа «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства» предназначена для развивающихся и устойчиво работающих предприятий. При наличии залогового обеспечения кредитом может воспользоваться и начинающий субъект малого предпринимательства. В рамках данной программы из бюджета предприятиям компенсируется часть расходов, связанных с получением кредита в коммерческом банке, а также частично субсидируется процентная ставка по кредиту, получаемому на цели приобретения арендуемого здания (помещения) на аукционе.

Программа «Приобретение оборудования в лизинг» используется для развивающихся и устойчиво работающих субъектов малого предпринимательства. В рамках данной программы из бюджета субъектам малого предпринимательства компенсируется часть расходов, связанных с получением оборудования в лизинг.

Программа «Выставочно-ярмарочная деятельность» помогает развивающимся и устойчиво работающим малым фирмам путем предоставления выставочных площадей на льготных условиях и обеспечения участия в международных выставках. Условия участия в данной программе дифференцируются в зависимости от категорий, к которым относятся

субъекты малого предпринимательства.

Программа «Сертификация продукции, работ, услуг» применяется для устойчиво работающих экспортоориентированных субъектов малого предпринимательства. Программа предусматривает субсидирование части их затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства страны-импортера, если эти затраты необходимы для экспорта товаров (работ, услуг). В их число входят расходы на работы по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия.

Программа «Аудит» предусматривает анализ динамики финансового состояния экономически неустойчивых субъектов малого предпринимательства.

Программа «Мониторинг финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства» проводится ежегодно и предназначена для всех категорий субъектов малого предпринимательства (не менее чем 2500 малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, применяющих все виды налогообложения). Целью программы является оценка общего финансового состояния субъектов малого предпринимательства, выявление факторов, влияющих на снижение их экономической устойчивости, оценка целевых ориентиров.

Программа «Инновация» направлена на оказание финансовой поддержки малым инновационным предприятиям и

начинающим субъектам малого предпринимательства, представившим окупаемые проекты. Ее целью является также содействие развитию венчурных инвестиций в научно-технической сфере.

Программа «Санация» предусматривает предоставление отсрочек или рассрочек по уплате налогов экономически неустойчивым предприятиям в порядке, предусмотренном Налоговым кодексом Российской Федерации, а также предоставление отсрочек по арендной плате в пределах финансового года. Может применяться к кризисным субъектам малого предпринимательства в целях содействия выравниванию финансового положения, а также к развивающимся субъектам, реализующим инвестиционные проекты.

Важными формами государственной поддержки малого предпринимательства являются также меры, описанные ниже.

Доверительное управление государственным имуществом в целях развития малого предпринимательства, представляющее собой целевое использование объектов недвижимости для создания бизнес-инкубаторов, инновационно-технологических и производственно-внедренческих центров, технопарков, техноцентров на условиях передачи субъектам малого предпринимательства в аренду части объекта недвижимости на льготных условиях.

Отсрочка (рассрочка) расчетов за объект недвижимости, выкупленный на торгах. Льгота предоставляется субъектам

малого предпринимательства (преимущественно арендаторам продаваемых объектов недвижимости) при отсутствии у них собственных средств, для того чтобы они получили кредит в банке в соответствии с программами финансово-кредитной поддержки.

Косвенное субсидирование арендной платы, применяемое для экономически неустойчивых субъектов малого предпринимательства. Под косвенным субсидированием арендной платы понимается снижение размера арендной платы на определенный срок за счет средств бюджета.

Рассмотрим подробнее три из указанных программ – весьма актуальные специальные программы государственной поддержки малого бизнеса: «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства», «Приобретение оборудования в лизинг» и «Сертификация продукции, работ, услуг».

Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства

Специальная программа «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства» применяется для начинающих (при наличии залогового обеспечения по кредиту), развивающихся и устойчиво работающих субъектов малого предпринимательства.

В рамках данной программы из государственного бюджета предприятию компенсируется часть расходов, связанных с получением кредита в коммерческом банке, в том числе частичное субсидирование процентной ставки по кредиту, получаемому субъектом малого предпринимательства для приобретения арендуемого им здания (помещения) на аукционе, а также иные расходы, связанные с получением кредита.

Цель программы – расширение доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным ресурсам коммерческих банков.

Таблица 4.2 Основные параметры программы «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства»

	Схема № 1	Схема № 2	Схема № 3
Категории субъектов малого предпринимательства	<ul style="list-style-type: none"> Начинающие субъекты малого предпринимательства (период хозяйственной деятельности от 6 месяцев до 1 года) при наличии залогового (имущественного) обеспечения по кредиту; развивающиеся субъекты малого предпринимательства (период хозяйственной деятельности от 1 года до 3 лет); устойчиво работающие субъекты малого предпринимательства (период хозяйственной деятельности более 3 лет) 		
Максимальная ставка по кредиту	Ставка рефинансирования + 3% годовых в рублях		
Залоговое (имущественное) обеспечение по кредиту	Допускается неполное залоговое (имущественное) обеспечение по кредиту. Необеспеченная залогом часть может составлять до 30% от общего объема обязательств заемщика	Необходимо наличие залогового обеспечения	
Срок кредита	До 5 лет	—	
Максимальная сумма кредита	До 30 млн руб.	—	

Его последними словами были: «Все против меня». Что бы это значило?

Ответ: он выехал на полосу встречного движения.

Управленческий фольклор

В соответствии с основными параметрами программы (согласно приложению 1 к программе) применяются схема № 1, схема № 2, схема № 3 в зависимости от цели кредитования, направлений хозяйственной деятельности субъекта малого предпринимательства, наличия залогового (имущественного) обеспечения по кредиту (табл. 4.2).

Приобретение оборудования в лизинг

Малое предприятие получает государственную субсидию на приобретение оборудования в лизинг. Для получения субсидии субъекты малого предпринимательства заключают с государственным органом договор на погашение части авансового платежа по приобретаемым в лизинг основным средствам. Договор должен предусматривать:

- размер, сроки, цели и условия предоставления субсидии;
- порядок предоставления отчетности о результатах выполнения получателем субсидии условий, предусмотренных договором;
- ответственность за несоблюдение сторонами условий договора, которая заключается в возврате в бюджет субсидии в случае ее нецелевого использования или не использования в установленные сроки.

Субсидии предоставляются в соответствии со сводной бюджетной росписью в пределах остатков лимитов бюджетных обязательств. Перечисление субсидий получателю осуществляется по казначейской системе исполнения бюджета с использованием лицевых счетов бюджетных средств. Контроль за целевым использованием субсидий осуществляется государственным органом в соответствии с действующим законодательством. В случае нецелевого использования субсидии получателем соответствующие средства взыскивают-

ся в бюджет в установленном законом порядке.

Сертификация продукции, работ, услуг

Предприятие получает государственную субсидию на проведение сертификации продукции, работ, услуг. Для получения субсидии субъекты малого предпринимательства заключают с государственным органом договор на погашение части затрат, произведенных в рамках текущего финансового года и связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства страны-импортера, если эти затраты необходимы для экспорта товаров (работ, услуг). В их число входят расходы на работы по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия. Договор должен предусматривать:

- размер, сроки, цели и условия предоставления субсидии;
- порядок представления отчетности о результатах выполнения получателем субсидии условий, предусмотренных договором;
- ответственность за несоблюдение сторонами условий договора, которая заключается в возврате в бюджет субсидии в случае ее нецелевого использования или не использования в установленные сроки.

Субсидии предоставляются в соответствии со сводной бюджетной росписью в пределах остатков лимитов бюджет-

ных обязательств. Перечисление субсидий получателю осуществляется по казначейской системе исполнения бюджета. Контроль за целевым использованием субсидий осуществляется государственным органом в соответствии с действующим законодательством. Основой государственной поддержки малого предпринимательства является система приоритетов, определяющая главные организационные, финансовые и ресурсные мероприятия, важнейшие направления государственных расходов, а также конкретные адреса приложения усилий.

Приоритетные направления деятельности малого бизнеса

Будем сами дуть в наши паруса.

Станислав Ежи Лец, польский сатирик

С точки зрения государства, приоритетными в стратегическом плане направлениями деятельности малых предприятий являются производство и переработка сельскохозяйственной продукции, производство продовольственных, промышленных товаров народного потребления, лекарственных препаратов, медицинской техники, оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг, строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения, инновационная деятельность. Применительно к конкретным территориям при установлении приоритетов государственной поддержки должны учитываться первоочередные потребности региона, в первую очередь насущные социальные задачи, решение экологических проблем, внедрение новшеств, формирование рыночной инфраструктуры, безотходные технологии, насыщение рынка товарами и услугами. Каковы же конкретные направления малого бизнеса, которые могут обеспечить вам безусловную государственную поддержку?

Вот некоторые приоритетные направления развития ма-

лого бизнеса, которые позволяют рассчитывать на поддержку государства:

- промышленное (обрабатывающее) производство;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- научно-техническая и инновационная деятельность;
- сфера услуг; торговля и сервис;
- переработка производственных отходов крупных промышленных предприятий;
- природоохранная деятельность и производство оборудования для экологических целей;
- развитие народных художественных промыслов;
- переработка сельскохозяйственной продукции в товары с длительным сроком хранения;
- производство товаров народного потребления; общественное питание и различные виды бытовых услуг;
- транспортное обслуживание;
- переработка древесины;
- аудиторские, рекламные, маркетинговые услуги;
- благоустройство дворовых территорий, озеленение; утилизация бытовых отходов;
- организация эксплуатации жилищного фонда; ремонтные и строительные работы.

Ориентируясь на приоритетные направления и исходя из имеющихся материальных, природных и трудовых ресурсов, территориальные региональные и местные власти разрабатывают программы содействия малому бизнесу соответству-

ющих видов, предусматривая для них создание благоприятных условий деятельности: льготные налогообложение и арендную плату, предоставление ресурсов, другие виды помощи.

Морган, Карнеги, Рокфеллер вызывали, вероятно, немало проклятий при жизни. Но после их смерти остается большое достижение – доведенная почти до пределов концентрация и координация промышленных и финансовых предприятий, облегчающая организацию хозяйственной жизни, и огромный опыт технического прогресса и хозяйственных достижений.

Стратегия развития малого бизнеса на определенной территории обычно наглядно оформляется с помощью так называемой бизнес-карты. В бизнес-карте концентрируется информация об имеющихся условиях и возможностях создания на определенной территории структур малого предпринимательства. Она должна содержать сведения о неиспользуемых производственных мощностях, незавершенных строительных объектах, представляющих интерес для потенциальных и действующих малых предпринимателей, о сырьевых и трудовых ресурсах, транспортных и связных¹ х возможностях территории, а также другие данные, необходимые для развертывания малого бизнеса.

Бизнес-карта обычно содержит три основных раздела:

1. Каталог инвестиционных проектов – сведения обо всех намечаемых к созданию или реконструкции малых предпри-

ятях на определенной территории.

2. Карта-схема территориального размещения малых предприятий, составленная на основании каталога инвестиционных проектов.

3. Свод необходимых для создания или реконструкции малых предприятий сведений по каждой точке их размещения на бизнес-карте.

Каковы же конкретные меры государственной поддержки малого бизнеса в развитых странах и в России? На какую помощь родного государства вы сегодня можете рассчитывать в качестве малого предпринимателя? Насколько реальна эта помощь?

Государство вам поможет

Государство своими главными задачами по поддержке малого бизнеса называет следующие:

- формирование правовой системы, обеспечивающей благоприятные условия для развития малого бизнеса, предоставление ему правовой, судебной и физической защиты;
- выделение необходимых финансовых средств и наличие продуманной системы их использования;
- формирование инфраструктуры, обеспечивающей малый бизнес необходимыми и доступными ресурсами и услугами;
- повышение эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, нацеленной на поддержку малого предпринимательства.

При формировании правовой системы поддержки малого бизнеса должны быть приняты законодательные меры по устранению бюрократических препон для малых предприятий, проведена ревизия действующего законодательства, направленная на ограничение функций органов власти по надзору и контролю за деятельностью малых предприятий. Так, для снижения уровня административных барьеров и упорядочивания деятельности инспектирующих и контролирующих органов следует:

- создать единую для всей страны нормативно-правовую

базу малого предпринимательства, основанную на законах прямого действия, а не на подзаконных актах;

- резко сократить административные ограничения, связанные с регистрацией предприятий, лицензированием видов деятельности, сертификацией продукции, землеотводом, арендой помещений;

- ввести ответственность должностных лиц за действия или бездействие, препятствующие созданию и деятельности малых предприятий, а также обязанность возмещать нанесенный при этом ущерб;

- предусмотреть упрощенную процедуру ликвидации малых предприятий, не имеющих задолженностей по кредиту;

- обследование малых предприятий государственными органами проводить бесплатно, установив для проверяющих материальную ответственность за нанесенный ущерб при превышении полномочий;

- четко определить ограничения на принятие органами власти решений об остановке производственной деятельности малого предприятия, а также по видам нарушений, по которым могут применяться финансовые санкции;

- дифференцировать размеры штрафов для малых и крупных предприятий, четко регламентировав их размеры.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что масштабное увеличение малого предпринимательства, рост его вклада в народное хозяйство и стабилизацию общества возможны лишь при целевой государственной поддерж-

ке.

Роль государства заключается не только в предоставлении малому бизнесу необходимых материальных ресурсов, но и, главным образом, в создании благоприятных административных, правовых и экономических условий, обеспечивающих их создание и эффективное функционирование.

Существует ли какая-нибудь конкретная программа государственной помощи малому бизнесу? По действующему законодательству государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в соответствии с федеральной программой, а также региональными и муниципальными программами развития и поддержки малого предпринимательства, которые разрабатываются органами исполнительной власти и самоуправления Российской Федерации.

Проект федеральной программы ежегодно перед представлением бюджета страны вносится на рассмотрение Федерального Собрания Российской Федерации. В бюджете выделяются средства на реализацию этой программы.

Государственные и муниципальные программы поддержки малого предпринимательства предусматривают:

- определение приоритетных видов деятельности малых предприятий и перспективных направлений развития малого предпринимательства;
- формирование инфраструктуры поддержки и развития малых предприятий на федеральном, региональном и мест-

ных уровнях;

- меры по вовлечению в малое предпринимательство слабо социально защищенных слоев населения (безработных, инвалидов, уволенных в запас военнослужащих, беженцев и т. д.);
- ежегодное выделение средств из соответствующих бюджетов;
- налоговые льготы; передачу малым предприятиям результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;
- участие малого бизнеса в инвестиционных программах; передачу малым предприятиям на льготных условиях незавершенных и пустующих объектов, а также убыточных и нерентабельных объектов;
- первоочередной выкуп малыми предприятиями арендуемых ими объектов недвижимости с учетом вложенных в эти объекты средств.

Управлять – значит вести предприятие к его цели, извлекая максимальные возможности из всех имеющихся в распоряжении ресурсов.

АНРИ ФАЙОЛЬ, один из основоположников современного менеджмента

Помимо государственных и муниципальных программ различные предприятия, учреждения, организации независимо от форм собственности и организационно-правовой формы могут самостоятельно создавать программы под-

держки малого предпринимательства. Правительство России ежегодно представляет в Государственную думу Федерального Собрания Российской Федерации доклад о состоянии и развитии малого предпринимательства в стране и мерах по его государственной поддержке. Одним из перспективных направлений государственной поддержки малого бизнеса является инновационная политика. Эта политика заключается в отборе и адресной поддержке инвестиционных проектов малых предприятий.

Чем новее, тем лучше

Если какая-нибудь неприятность может случиться, она случается.

Следствия:

1) Из всех неприятностей произойдет именно та, ущерб от которой больше.

2) Если четыре причины возможных неприятностей заранее устранены, всегда найдется пятая.

3) Предоставленные самим себе события имеют тенденцию развиваться от плохого к худшему.

Из «ЗАКОНОВ МЕРФИ»-американского управленческого фольклора

Процесс создания качественно новых товаров и услуг и сопутствующие изменения в организации получили название инноваций. Цель инноваций – предоставить потребителю новые возможности удовлетворения потребностей и обеспечить предпринимателю получение значительной прибыли. Нововведения требуют от организации большой предварительной работы и решительных преобразований.

Первопричина необходимости инноваций – рыночная конкуренция. В быстро меняющемся мире на рынке постоянно появляются все более совершенные товары и услуги. Чтобы удержаться на плаву, необходима адекватная непрерывная деятельность организации по созданию новых и ка-

чественному изменению старых продуктов. Эта работа не мыслится без коренных изменений в самой организации, ее структуре, функциях, системе управления и методах работы. Можно с полным основанием утверждать, что инновационная деятельность – стержневая задача выживания организации, залог ее успеха в борьбе за прибыль.

Главные направления инноваций:

- освоение новых видов деятельности, источников финансирования и капиталовложений;
- создание качественно новых товаров и услуг;
- выход на новые и существенное расширение старых рынков сбыта;
- кардинальное улучшение технического оснащения предприятий;
- использование принципиально новых технологий;
- создание, внедрение и реализация открытий и изобретений;
- использование новых источников энергии, сырья, оптимизация распределения всевозможных ресурсов;
- глубокие организационные преобразования.

Освоение новых видов деятельности, источников финансирования и капиталовложений – одно из приоритетных направлений инноваций. Оно предполагает кардинальное изменение сферы деятельности организации, основанное на самых современных технических, технологических, экономических и организационных новшествах, создание новых

каналов распределения товаров, предложение эффективных методов стимулирования продаж, развертывание кредитных операций, привлечение внешних инвестиций. Источником дополнительной прибыли в этом случае является более рациональное использование средств, высвободившихся в результате перераспределения ресурсов, высокой эффективности внедряемых новшеств, а также связанный с этим количественный рост организации.

Создание качественно новых товаров и услуг предусматривает как выведение на рынок принципиально новых продуктов, так и коренное изменение существующих за счет придания им новых свойств, полезных потребителю. Второй путь в ряде случаев является предпочтительным, так как требует меньших затрат и времени реализации.

Выход на новые и существенное расширение старых рынков сбыта определяется преимуществами в конкурентной борьбе, полученными в результате инноваций. При этом происходит перегруппировка как потребителей, так и капиталов, которые вслед за потребителями устремляются к организации-новатору. Инновации дают возможность выхода на несколько рынков одновременно, а значит, расширяют поле для маневра капиталом и создают условия для дополнительной прибыли.

Кардинальное улучшение технического оснащения предприятий дает организации возможность качественно изменить продукцию, снизить ее стоимость и за счет этого по-

высвить конкурентоспособность. Опыт успешных западных компаний неопровержимо свидетельствует, что затраты на новое оборудование и капитальную модернизацию старого – одно из самых рентабельных вложений капитала.

Использование принципиально новых технологий весьма характерно для нынешнего этапа научно-технического прогресса. Это положение остается верным не только для высокотехнологичной продукции, но и для самого широкого ассортимента товаров массового спроса. Появление на рынке товаров, созданных по новым технологиям (и, следовательно, обладающих новым качеством), как правило, привлекает потребителя и обеспечивает организации финансовый успех. Следует также иметь в виду, что в ряде случаев новые технологии позволяют снизить себестоимость продукции, а значит, и цену товара и принести дополнительную прибыль.

Создание, внедрение и реализация открытий и изобретений – важнейшее и, пожалуй, наиболее перспективное направление инноваций. При этом под открытием понимается крупное новшество, открывающее дорогу целому ряду изобретений. Следование этому направлению позволяет фирме находиться на острие научно-технического прогресса. Инновационный подход к реализации открытий и изобретений означает как целесообразное вложение средств в работу научных организаций, так и (что не менее важно) своевременное приобретение наиболее перспективных разработок, па-

тентов и лицензий. Реализация открытий порой приводит к грандиозным результатам, позволяя создавать совершенно новые рынки и получать невиданные прибыли.

Использование новых источников энергии, сырья, оптимизация распределения различных ресурсов открывает для организации возможность получить более дешевую материальную производственную базу, застраховать себя на случай энергетического и сырьевого кризиса. Рациональное распределение ресурсов приводит к весьма существенной экономии средств без значительных дополнительных капиталовложений. Весьма перспективным является также перевод на новые источники энергии продукции предприятия (электромобили, качественно новые источники электроэнергии и т. д.).

Глубокие организационные преобразования связаны с вложением средств в реорганизацию и модернизацию системы управления фирмой. При этом значительный экономический эффект достигается за счет применения новых информационных технологий, повышения оперативности службы маркетинга и других управленческих подразделений, повышения качества профессиональной подготовки управленческого персонала и т. п. Несмотря на интеллектуальный, нематериальный характер этих нововведений, можно определенно сказать, что инвестиции в человека, в менеджера – одни из самых результативных.

Означает ли, однако, сказанное, что любое новшество

МОЖНО СЧИТАТЬ ИННОВАЦИЕЙ?

Не всякое новшество – инновация

В отличие от научно-технических и технологических новшеств (открытий, изобретений), нацеленных на технические результаты, любые инновации означают прежде всего работу по увеличению прибыли. Подлинные инновации имеют место лишь при соблюдении следующих обязательных условий.

1. Существенный, с точки зрения менеджмента, характер изменений. Изменения должны носить принципиальный, качественный характер.

Так, например, появление на рынке новых видов бытовых приборов, разработка туристической фирмой совершенно нового, оригинального туристического маршрута, внедрение страховой компанией принципиально новой формы страховых услуг могут быть связаны с инновациями.

2. Появление нового качества товаров, работ или услуг. Это означает, что как бы ни были велики масштабы количественных изменений, они не могут быть отнесены к инновациям, если за ними не стоят коренные трансформации в продукции фирмы и ее деятельности.

Например, вряд ли можно отнести к новациям расширение рядом компаний продаж электробытовой техники в нашей стране. Вместе с тем безусловно инновационными процессами определяется появление электробытовых приборов без проводов (дрели, машинки для стрижки и бритвы и т. д.).

3. Масштабное целевое финансирование. Инновации требуют значительных средств, выделенных специально для разработки, создания и реализации новшеств. Не зря сегодня многие инновационные проекты в нашей стране связывают с иностранными инвестициями.

4. Ясная, подкрепленная расчетами реализуемость. Инновационные проекты должны обеспечивать конкретные, обоснованные результаты в конкретные сроки. Этим, в частности, они отличаются от обычного планового финансирования. В качестве примера можно привести строительство газопровода: инвестора прежде всего будут интересовать сроки его ввода в эксплуатацию и ожидаемые прибыли.

5. Повышенная конкурентоспособность. Вкладывая значительные средства в инновации, инвесторы должны быть уверены, что внедряемое новшество не будет сразу же перенято конкурентами и использовано ими в своих целях.

Для этого необходима серьезная патентная и лицензионная работа, а также уверенность в недостижимо высоких технических и технологических возможностях своего предприятия. Так, успехи инноваций в японской электронной промышленности во многом объясняются уникальными качествами производимой продукции, которые не в последнюю очередь связаны с блестящим менеджментом.

Справедливость требует сказать, что получение всех этих замечательных качеств сопряжено со значительными проблемами: инновации – дело нелегкое. Вот лишь некоторые

трудности, с которыми приходится сталкиваться при подготовке и проведении инноваций.

1. Необходимость преодоления у потребителя психологического барьера, вызванного новизной и непривычностью полученных в результате инноваций товаров и услуг. Человек нелегко отказывается от проверенных предметов, привычных условий труда и быта. Для этого нужны специальные усилия, а значит, и средства.

2. Трудности, связанные с созданием новых товаров. Это свойственный любому новшеству риск неудачи, значительные расходы, вызванные необходимостью использовать новые материалы и технологии, а также насыщенность рынка всевозможными товарами и услугами. Все это требует значительно больше средств, чем при работе с традиционными товарами и услугами.

3. Трудности планирования. Крупные открытия, изобретения принципиально непредсказуемы. Если бы можно было их заранее достоверно прогнозировать и планировать, новации потеряли бы смысл. Следовательно, здесь необходим некий интеллектуальный прорыв, преодоление обыденных представлений и стереотипов, а это сопряжено с сильным «сопротивлением материала».

4. Требование особой оперативности. Основной смысл инноваций – их качественная новизна. Но новизна имеет свойство утрачиваться при малейшем промедлении. Поэтому для инновационных проектов фактор времени часто яв-

ляется решающим. Ведь время, как известно, – деньги.

5. Консервативность менеджеров и персонала организации. В ряде случаев менеджеры и работники предприятия противятся нововведениям. Это происходит по многим причинам. Одна из главных – отсутствие заинтересованности в преобразованиях: нарушаются привычные условия труда, теряются наработанные навыки, неизвестность пугает, перспективы туманны и т. п. Поэтому главное предварительное условие любых преобразований – создание системы материального и морального стимулирования менеджеров и персонала, осуществляющих эти преобразования.

Как строится работа с инновациями? Что такое инновационный проект?

Немного об инновационном проектировании

Процесс работы с инновационными проектами должен быть четко регламентирован, а сам инновационный проект – утвержден руководителем местной администрации. В этом регламенте должны содержаться требования к представляемым проектам, критерии их оценки, процедура рассмотрения и вынесения решений, а также названы приоритетные для данной территории направления бизнеса, определены условия и принципы участия органов власти в реализации принятых проектов. Решения по оказанию помощи предприятиям, занятым инновациями, в виде льготного кредита из местного бюджета, а также по предоставлению гарантий администрации под кредиты коммерческих банков принимаются, как правило, на конкурсной основе, коллегиально, специально образованной для этого профессионально компетентной комиссией. Комиссия утверждается главой администрации и работает открыто. Основанием для решения комиссии должен служить экспертный финансово–экономический анализ представленных проектов, содержащий следующие обязательные вопросы:

- реальность концепции (идеи инвестиционного проекта);
- актуальность и надежность;
- общественная значимость и социально-экономическая

привлекательность;

- готовность рынка к принятию предлагаемого продукта (рыночный потенциал);
- основные потребители;
- спрос, предложение, цена;
- доход, расходы, прибыль;
- окупаемость; конкурентная среда;
- PR и реклама; продвижение продукта к потребителю;
- сбыт;
- степень готовности продукта, время его жизни;
- возможность серийного производства;
- контроль качества продукта;
- сырье, материалы, оборудование;
- сервисное обслуживание;
- патентная чистота; безопасность;
- экологические требования;
- соответствие стандартам.

Предпочтительными направлениями помощи в реализации инвестиционных проектов является государственный заказ и лизинговые операции.

Из всего сказанного видно, что малое предприятие нуждается в разнообразной и мощной государственной поддержке и что в ряде случаев (далеко не всегда) на эту поддержку можно рассчитывать. Государственное содействие малому бизнесу, использование «казенных» ресурсов должным образом связаны с одной не очень приятной стороной пред-

принимательской деятельности. И ее нам не обойти.

Капитализм – это учет

Чем отличается бедный идиот от богатого идиота?

Ответ: богатый идиот-это богатый, а бедный идиот-это идиот.

ИЗ ШУТОК НОВЫХ РУССКИХ

Малое предпринимательство, увы, не обходится без неизбежных бюрократических процедур и множества документов. И в этой весьма хлопотной, не очень приятной работе вы тоже можете рассчитывать на определенную поддержку государства. Государственная статистическая и бухгалтерская отчетность малых предприятий представляется в порядке, утвержденном правительством Российской Федерации. Она предельно упрощена, поскольку предполагается, что вести учет на малом предприятии может его хозяин, не прибегая к помощи профессионального бухгалтера. Этот порядок предусматривает упрощенные формы и процедуры отчетности, в основном ориентированные на вопросы налогообложения. Для малых предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, форма книги учета доходов и порядок отражения в ней хозяйственных операций устанавливаются Министерством финансов Российской Федерации. При превышении установленной законом численности работающих, предельной для упрощен-

ной системы, малое предприятие с начала очередного календарного года переходит к обычной системе. Для этого надо подать в налоговый орган соответствующее заявление не позднее чем за 15 дней до завершения календарного года.

В малых предприятиях – юридических лицах (организациях) ответственность за создание, состояние и достоверность бухгалтерского учета, своевременное представление годового отчета и другой финансовой отчетности в соответствующие органы власти, а также представление сведений о деятельности организации ее участникам, кредиторам и средствам массовой информации несет исполнительный орган (топ-менеджер). Достоверность данных, содержащихся в годовом отчете организации общему собранию участников, бухгалтерском балансе, счете прибылей и убытков, должна быть подтверждена ревизионной комиссией (ревизором) организации.

Перед опубликованием указанных выше документов организация обязана привлечь для ежегодной проверки и подтверждения годовой финансовой отчетности аудитора, не связанного имущественными интересами с организацией или ее участниками. По итогам проверки финансово-хозяйственной деятельности организации аудитор или ревизионная комиссия (ревизор) составляет заключение, которое должно подтверждать достоверность данных, содержащихся в отчетах или иных финансовых документах организации. В заключении также должна быть изложена информа-

ция о фактах нарушения порядка ведения бухгалтерского учета и представления финансовой отчетности, установленных правовыми актами Российской Федерации, и о других нарушениях при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности. Годовой отчет организации подлежит предварительному утверждению советом директоров (наблюдательным советом) не позднее чем за 30 дней до даты проведения общего собрания.

Организация – юридическое лицо обязана хранить следующие документы:

- решение о создании организации и свидетельство о ее регистрации;
- устав организации и вносимые в него законным порядком изменения;
- внутренние документы организации, утвержденные ее органами управления;
- годовой финансовый отчет;
- документы бухгалтерского учета;
- документы финансовой отчетности, представляемые в соответствующие органы власти;
- протоколы общих собраний участников, заседаний совета директоров, ревизионной комиссии, правления;
- списки участников организации; иные документы, предусмотренные законами, уставом организации, решениями органов управления организацией.

Документы организации хранятся по месту нахождения

ее исполнительного органа или в ином месте, известном и доступном для ее участников. Организация должна обеспечить участникам беспрепятственный доступ к указанным выше документам (за исключением документов бухгалтерского учета и протоколов заседаний правления) и предоставить возможность снять с них копии (за плату).

Такая сложная многоплановая деятельность, как малое предпринимательство, требует серьезного всестороннего обеспечения. Этим обеспечением служит инфраструктура малого бизнеса – комплекс учреждений и организаций, обслуживающих работу предприятия. Это банки, биржи, аукционы, ярмарки, рынки.

Ваши помощники-соседи

Приобретение денег требует доблести; сохранение денег требует рассудительности; трата денег требует искусства.

БЕРТОЛЬД АУЭРБАХ, немецкий писатель

Банки

Банки являются важнейшими элементами инфраструктуры коммерческой деятельности. Банк – это кредитная организация, которая обладает исключительным правом осуществлять следующие действия:

- привлечение во вклады денежных средств юридических и физических лиц;
- ведение банковских счетов юридических и физических лиц;
- размещение упомянутых средств от своего имени и за свой счет в других организациях (размещение средств банк осуществляет на условиях возвратности, платности и срочности).

Банк является юридическим лицом и действует на основании государственной лицензии. Он создается на основе любой собственности в форме хозяйственного общества.

Банк производит следующие операции:

- привлечение денежных средств юридических и физических лиц во вклады до востребования и на определенный

срок;

- размещение указанных средств в других организациях с целью извлечения прибыли;
- открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц;
- осуществление по поручению юридических и физических лиц банковских расчетов по их счетам;
- купля-продажа иностранной валюты;
- инкассация денежных средств;
- переводы денежных средств;
- выдача банковских гарантий.

Банковские операции осуществляются, как правило, в рублях и лишь при наличии специальной лицензии – в иностранной валюте. Клиенты банка вправе открывать любое необходимое им количество счетов в любой валюте. Полезно знать, что при осуществлении операций банк обязан по требованию клиента предоставить свою лицензию, а также всю необходимую финансовую информацию (баланс, счет прибылей и убытков, данные аудиторской проверки). За ложную или неполную информацию банк несет ответственность.

Банк не отвечает по обязательствам государства, в том числе и по обязательствам Центрального банка (Банка России), а государство не отвечает по обязательствам банка. Органы власти не вправе вмешиваться в деятельность банка (за исключением особых случаев, предусмотренных законом).

Банк гарантирует тайну сведений о счетах и вкладах, а

также об операциях с клиентами. Отношения между банком и клиентами регулируются договором, в котором указываются:

- процентные ставки по вкладам;
- стоимости банковских услуг;
- сроки выполнения банковских услуг (в том числе сроки обработки платежных документов);
- ответственность сторон за нарушение обязательств по договору;
- порядок расторжения договора.

Банк обязан осуществить перечисление средств клиента и зачисление средств на его счет не позднее следующего дня после получения платежного документа.

Следует различать договор банковского вклада и договор банковского счета.

По договору банковского вклада (депозита) банк принимает от клиента (вкладчика) – юридического или физического лица – определенную денежную сумму и обязуется возвратить ее с процентами.

По этому договору юридические лица не вправе перечислять находящиеся во вкладах деньги другим лицам. При заключении договора банковского вклада банк обязан предоставить вкладчику информацию об обеспеченности возврата вклада. Государство гарантирует возврат и сохранность вкладов физических лиц в тех банках, которые созданы государством или в уставном капитале которых более 50 % го-

лосующих акций (или долей) принадлежат государству.

По договору банковского счета банк принимает и зачисляет на счет, открытый клиенту, определенную денежную сумму и выполняет распоряжения клиента о выдаче и перечислении соответствующих сумм с этого счета. Банк имеет право использовать средства, имеющиеся на счете, гарантируя при этом клиенту возможность в любой момент воспользоваться своими деньгами. Банк не имеет права контролировать и определять направления использования клиентом своих денежных средств и каким-либо образом ограничивать его в распоряжении этими средствами.

Списание средств со счета производится на основании распоряжений клиента. По поручению клиента банк производит необходимые клиенту безналичные расчеты с его партнерами по коммерции. Безналичные расчеты производятся в следующих формах: платежным поручением, по аккредитиву, чеком, по инкассо.

При расчете платежным поручением банк по поручению плательщика, имеющего деньги на счете в этом банке, переводит со счета определенную поручением денежную сумму указанному плательщиком лицу. Документ, подписанный плательщиком и содержащий все необходимые для данной операции сведения, называется платежным поручением.

При расчете по аккредитиву банк по поручению плательщика, имеющего деньги на счете в этом банке, выписывает определенному лицу именной документ (аккредитив), адре-

сованный другому банку и содержащий указание о выплате денег этому лицу в определенный срок.

При расчете чеком плательщик, имеющий деньги на счете в банке, получает от банка ценную бумагу (чек), содержащую обязательство банка расплатиться с предъявителем данного чека. Этот чек и передается плательщиком продавцу при расчете.

При расчете по инкассо банк по поручению клиента, имеющего счет в этом банке, получает на его счет деньги за проведенные им коммерческие операции.

Выбор банка, которому можно доверить свои деньги, является для предпринимателя одной из основных проблем. Специалисты называют несколько критериев такого выбора:

- возможность страхования вкладов;
- размер собственного банковского капитала;
- стаж работы банка на финансовом рынке;
- состав акционеров банка;
- достаточность капитала;
- прозрачность финансовой отчетности.

Страхование вашего вклада – важнейшая гарантия сохранности доверенных банку денег. О том, что банк включен в систему обязательного страхования вкладов, говорит выставленное в помещении банка на информационном стенде свидетельство, выданное банку государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов», и специальный значок сине-зеленого цвета «вклады застрахованы».

Размер собственного капитала банка, по мнению специалистов, должен быть не менее 20 млн руб. Стаж работы банка на финансовом рынке – не менее двух лет. В составе акционеров банка должны быть уважаемые, заслуживающие доверия организации и физические лица. Утаивание капитала банка и состава его акционеров от клиентов является плохим признаком. Надежность банка во многом характеризуется уровнем достаточности его капитала (соотношением собственных и привлеченных средств). По нормативам Центрального банка Российской Федерации этот уровень должен быть не менее 11 %. Поэтому резкое увеличение размеров привлекаемых банком вкладов должно вызвать подозрение.

Финансовая отчетность банка должна быть как можно более прозрачной для его клиентов.

*И в пук наличных ассигнаций
Листочки ваши
обратим...*

А. С. ПУШКИН, русский поэт

Биржи

Биржа – это особым образом организованный рынок товаров, ценных бумаг и рабочей силы. Биржи действуют согласно российскому законодательству о биржах, ценных бумагах, занятости населения, а также в соответствии со своими уставами. Биржи учреждаются как юридическими, так и физическими лицами. Членами биржи могут быть как российские, так и зарубежные юридические лица, если они, во-первых,

имеют право заниматься предпринимательством, во-вторых, отвечают уставным требованиям данной биржи, и, в третьих, способны оплатить свое участие в работе биржи. Участники получают на бирже места, которые они оплачивают вступительным взносом и которые могут быть ими проданы при прекращении ими биржевой деятельности.

Работа биржи проходит в ходе так называемых биржевых собраний (или биржевых дней) по строгому расписанию. На собраниях проводятся торги определенными товарами или услугами. Основным участником биржевых торгов является брокер, действующий по поручению члена биржи – предприятия либо представляющий брокерскую контору-члена биржи. Как правило, предприниматели (особенно начинающие) поначалу пользуются услугами брокерских контор и лишь через некоторое время могут позволить себе купить место на бирже. Брокер действует на основе разовых поручений строго в пределах инструкций своего клиента. Его главная задача – установление контакта между покупателем и продавцом. За услуги брокер получает вознаграждение (так называемый брокеридж) от своего клиента в виде согласованного процента от суммы сделки.

На бирже работают также маклеры (или джобберы). В отличие от брокеров они покупают и продают товар только для себя (своей фирмы) и за свой счет. Доходы биржи складываются из взносов ее членов, оплаты предоставляемой биржей информации, а также процентов по средствам клиентов,

временно находящимся в распоряжении биржи.

В зависимости от рода товаров и услуг, торгующихся на данной бирже, различают товарные, валютные, фондовые биржи и биржи труда. Товарная биржа – форма организации торговли всевозможными товарами по определенным правилам: устанавливаются место и время торговли, основные требования к качеству товара и условиям его поставки и т. д. Валютная биржа – организованный рынок купли-продажи валюты различных государств. На этой бирже ведется торговля национальными валютами исходя из соотношения между ними по действующему курсу (котировке), который складывается под воздействием спроса и предложения каждой валюты. Фондовая биржа организует торговлю ценными бумагами, акциями, облигациями акционерных компаний и государственных займов. В процессе купли-продажи ценных бумаг формируется их курс, который зависит от доходности ценной бумаги (дивиденда), уровня банковского процентного процента и соотношения спроса и предложения на ценные бумаги в момент торга. Биржа труда – это рынок рабочей силы. На этой бирже работают учреждения службы занятости, которые выступают в качестве посредников между предпринимателями и безработными. Биржи труда осуществляют трудоустройство незанятого населения, содействуют желающим найти новую работу и изменить профессию, способствуют профессиональной ориентации молодежи, изучают конъюнктуру рынка труда и готовят информацию о ней.

Наибольшее значение для коммерческой деятельности имеют товарные биржи, которые работают с так называемыми биржевыми товарами. Под биржевым товаром понимается находящийся в обороте товар определенного рода и качества, включая стандартный контракт и коносамент на упомянутый товар. Коносамент – это договор перевозчика о приемке груза, удостоверяющий принятие груза к перевозке, и обязательство его доставки по назначению и передачи грузополучателю. Биржевыми товарами не могут быть недвижимое имущество и интеллектуальная собственность.

Биржевая торговля осуществляется в результате:

- брокерской деятельности – совершения биржевых сделок биржевым посредником от имени клиента и за его счет, от имени клиента и за свой счет или от своего имени и за счет клиента;
- дилерской деятельности – совершения биржевых сделок биржевым посредником от своего имени и за свой счет с целью последующей продажи на бирже.

Биржевое посредничество в биржевой торговле осуществляется исключительно биржевыми посредниками. Этими посредниками могут быть брокерские фирмы, брокерские конторы, а также независимые брокеры. Брокерская фирма – это предприятие; брокерская контора – филиал предприятия или другое его подразделение, имеющее отдельный баланс и расчетный счет; независимый брокер – предприниматель без образования юридического лица. Участниками бир-

жевой торговли могут быть члены биржи, а также постоянные и разовые посетители.

Членами биржи являются юридические или физические лица, которые участвуют в формировании уставного капитала биржи либо вносят членские взносы в имущество биржи. Члены биржи, являющиеся брокерскими фирмами или независимыми брокерами, ведут биржевую торговлю непосредственно от своего имени и за свой счет, или от имени клиента и за его счет, или от своего имени за счет клиента, или от имени клиента за свой счет. Члены биржи, не являющиеся брокерскими фирмами или независимыми брокерами, ведут биржевую торговлю непосредственно от своего имени – только реальными товарами, исключительно за свой счет, без права на биржевое посредничество, либо через организуемые ими брокерские конторы, либо на договорной основе с брокерскими фирмами, брокерскими конторами и независимыми брокерами, работающими на данной бирже.

Посетители биржевых торгов – это юридические или физические лица, не являющиеся членами биржи, получившие право на совершение биржевых сделок. Постоянные посетители – это брокерские фирмы, брокерские конторы и независимые брокеры, имеющие право осуществлять биржевое посредничество в порядке и на условиях, установленных для членов биржи. Разовые посетители – это такие участники торгов, которые имеют право на совершение сделок только на реальный товар, от своего имени и за свой счет.

Биржевой сделкой является действие, производимое в соответствии с зарегистрированным биржей договором, заключаемым участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов. Биржевые сделки не могут совершаться от имени и за счет биржи.

Биржевые сделки могут быть следующих видов:

- взаимная передача прав и обязанностей в отношении реального товара;
- взаимная передача прав и обязанностей в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки (так называемые форвардные сделки);
- взаимная передача прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара (так называемые фьючерсные сделки);
- уступка прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара (так называемые опционные сделки).

Биржевая торговля ведется по следующим правилам. Не позднее чем за два дня до начала торгов участники подают на биржу заявки – предложения о продаже или покупке определенного наличного товара (исключение составляют фьючерсные сделки, для которых подачи заявок не требуется). Для публичного объявления заявки помещаются в так называемый биржевой информационный канал. Товары, информация о которых не была представлена в срок, к ближайшим торгам не допускаются.

Брокер не имеет права снять заявку или изменить содержащуюся в ней информацию. Регистрация и допуск брокеров, подавших заявки на данный день, начинаются за 30 мин. и заканчиваются за 5 мин. до начала торгов. При входе в операционный зал брокеры получают информационные листки, содержащие данные биржевого информационного канала, – список наличных товаров, вынесенных на торги, с указанием цены предложения по каждому товару. Биржевая торговля организуется как публичный гласный торг с соблюдением принципа: последний, кто утвердительно ответил на предложение, становится стороной сделки. Ведущий торг работник биржи – биржевой маклер – проводит торги по перечню предложений на данный день исходя из сведений биржевого информационного канала.

Торг осуществляется в следующей последовательности: вначале рассматриваются предложения по наличному (реальному) товару, затем по фьючерсным сделкам. Рассмотрение предложений на наличный товар производится в порядке его расположения в информационном листке и складывается из двух этапов. На первом этапе предложение рассматривается в той форме (цена, количество), в которой оно поступило:

- маклер объявляет предложение с указанием количества товара, называет его цену и номер брокера, а брокер одновременно поднимает правую руку (кулак сжат, указательный палец поднят);

- далее следует троекратное, с небольшими паузами, повторение номера и цены (№ – цена раз, № – цена два, № – цена три), во время которого продавец (маклер) может снижать, а покупатели (брокеры) – повышать цену предложения; после каждого изменения цены маклер начинает процедуру троекратного повторения номера брокера с новой ценой;

- в процессе этой процедуры брокер, желающий заключить сделку, поднимает левую руку (ладонь открыта, направлена к себе) и объявляет свою цену;

- фраза маклера «№ – цена три» означает окончание обсуждения цены данного предложения; после этой фразы последний утвердительно ответивший на предложение брокер считается стороной сделки. Он должен снова поднять левую руку (ладонь открыта, направлена к себе, пальцы вместе) и громко, чтобы услышал маклер, произнести свой номер.

Если после фразы «№ – цена три» покупатель не появился, маклер переходит ко второму этапу – обсуждению встречных предложений брокеров по уменьшению количества данного товара. И лишь если предложений не последует, переходит к рассмотрению следующих по списку товаров.

Получив от брокера предложение о покупке уменьшенного количества товара, маклер поступает следующим образом:

- если он не согласен с предложением, обсуждение данного товара прекращается;
- если согласен, то объявляет устраивающую его цену;

в случае согласия с ней брокера товар продается, в случае несогласия торг по данному товару завершается.

Не проданный в течение трех дней наличный товар либо снимается с торгов, либо брокер снижает на него цену и товар идет в продажу на следующий день.

Рассмотрение предложений по фьючерсным сделкам производится в следующем порядке:

- маклер по очереди предоставляет слово брокерам, желающим заключить сделку – продать свой биржевой контракт;
- если товар пользуется спросом, то брокеры-покупатели согласуют с продавцом цену;
- если товар не пользуется спросом, брокер-продавец может снижать цену, пока не выявит покупателя;
- по прошествии 3 мин. маклер подводит итог обсуждения по данному предложению и переходит к следующему.

Биржевая сделка фиксируется биржевым регистратором.

Деньги-летучее вещество, хоть и не пахнут.

СТАНИСЛАВ ЕЖИЛЕЦ, польский сатирик

Аукционы. Ярмарки. Оптовые рынки

Большие возможности коммерческой деятельности открываются на аукционах, ярмарках и оптовых рынках.

Аукцион (от латинского *auctio* – возрастание) – это публичная продажа, при которой продаваемая вещь приобретается лицом, предложившим за нее наивысшую цену. Аукционами называют также особые рынки, созданные в определенных местах для продажи с публичного торга товаров, об-

ладающих специфическими свойствами, в заранее обусловленное время. Участников аукциона называют аукционерами, а лицо, проводящее аукцион, – аукционистом. В качестве участников аукциона могут выступать как физические, так и юридические лица. Коммерческий смысл аукционного торга состоит в том, чтобы, используя прямую конкуренцию аукционеров в месте продажи, добиться роста цены товара и получить максимальную прибыль. При этом продавец не несет ответственности за качество проданного товара.

Объектами аукционной продажи являются, как правило, товары, обладающие индивидуальными свойствами (антиквариат, произведения искусства, дорогая пушнина, лошади, драгоценности), а также товары, продажа которых сопряжена с острой конкуренцией и возможными злоупотреблениями (например, продажа государством своего имущества, конфискованных товаров и т. п.). В качестве организаторов аукционов могут выступать как специализированные коммерческие предприятия, созданные для аукционной деятельности, так и неспециализированные, для которых прибыль от аукционов является дополнительным источником дохода. Специализированные предприятия могут создаваться на базе различных форм собственности и разных организационно-правовых форм: хозяйственных обществ, производственных кооперативов и других. К неспециализированным предприятиям, проводящим аукционы, относятся выставки, музеи, салоны, картинные галереи, чьими уставами

предусмотрен этот вид деятельности.

Аукционы могут проводиться двумя принципиально различными способами: с повышением или с понижением цены. При проведении аукциона с повышением цены вначале объявляется первоначальная (стартовая) минимальная цена товара, названная продавцом, а затем, в ходе торгов, покупатели делают к ней надбавки до тех пор, пока желающих увеличивать цену больше не окажется. Аукцион с понижением цены предусматривает, что стартовая цена дается с явным завышением и в ходе торгов понижается до тех пор, пока кто-нибудь из покупателей не согласится купить товар.

Аукцион с повышением цены может проводиться в двух формах: гласной и негласной. При гласной форме аукцион ведется описанным выше порядком проведения аукциона с повышением цены. При негласной форме обеспечивается сохранение в тайне имени покупателя.

Различают добровольные и принудительные аукционы. Добровольные организуются по доброй воле владельцев товара, а принудительные – по решению государственных органов с целью продажи конфискованного имущества либо ломбардами для реализации невыкупленных залогов.

Подготовка к аукциону включает следующие мероприятия:

1. Готовится предложение о продаже товара на аукционе, в котором указываются данные о его хозяине, содержится полное наименование товара, его краткое описание, све-

дения о количестве, качестве и предполагаемой цене.

2. Производится экспертная оценка товара, на основании которой устанавливается его стартовая цена.

3. Составляется и подписывается продавцом и представителем аукциона аукционное соглашение, содержащее оговоренные условия аукционного торга, включая порядок распределения аукционной выручки.

4. Товары, предназначенные для аукционной продажи, разделяются на лоты. Лот – это однородная по качеству партия или единица товара, которой присваивается номер для продажи.

5. Дается возможность будущим покупателям подготовиться к торгам, для чего выпускаются специальные каталоги с описанием товаров (по номерам лотов) и изложением правил проведения аукциона.

6. Возможные участники аукциона заблаговременно, как правило, за 1–2 месяца, оповещаются о предстоящем торге. Им предоставляется информация о выставляемых на продажу товарах, а также о месте, времени и условиях проведения аукциона. Для этого используются все средства рекламы и оповещения.

7. Все предназначенные для аукционной продажи товары выставляются для предварительного ознакомления (от каждой партии товара представляется образец).

Аукцион проходит следующим образом:

1. При гласной форме аукционист называет номер лота,

объявляет его стартовую цену и спрашивает аукционеров: «Кто больше?»»

2. Покупатели называют цены с надбавками (обычно для этого используются сигнальные таблички), а аукционист повторяет эти цены и называет предложивших их покупателей, указывая места, откуда поступают новые цены. Величина надбавки не должна быть меньше минимального значения, установленного правилами проведения аукциона.

3. При негласной форме аукциона покупатели подают заранее обусловленные стандартные знаки о своем согласии поднять цену на определенную величину надбавки, а аукционист объявляет новые цены, не называя покупателя.

4. Если после тоекратного вопроса «Кто больше?» нового повышения цены нет, аукционист произносит слово «продано» и ударяет молотком, что означает продажу данного лота последнему, назвавшему наибольшую цену аукционеру.

5. Если аукционист не может достичь необходимой ему цены лота, он вправе снять его с продажи, не объясняя причин.

6. Продажа оформляется сразу же после окончания торгов.

7. Разницу между продажной и стартовой ценой, полученную в результате аукционной продажи, организатор аукциона и владелец товара делят в соответствии с аукционным соглашением.

Ярмарка – это временный, периодически организуемый

торг, на котором промышленные и торговые предприятия, физические и юридические лица осуществляют куплю-продажу товаров и услуг. В отличие от постоянно действующих товарных бирж, имеющих дело с однородными стандартизованными товарами, представленными по большей части образцами, ярмарки позволяют реализовывать товары сложного ассортимента на основе индивидуального подбора и сравнения качеств.

Ярмарки способствуют активизации конкуренции, помогают воздействию рынка на производителей в направлении совершенствования товаров, организуют непосредственный плодотворный контакт между всеми участниками коммерческой рыночной деятельности. Они также создают благоприятные условия для продвижения к потребителю новых видов продукции, развития передовых технологий и методов торговли. Для управления ярмаркой создаются рабочие органы – дирекция, договорная и информационно-справочная службы, арбитраж.

В последнее время в нашей стране значительное развитие получили оптовые и мелкооптовые рынки, предназначенные для продажи продуктов питания и товаров повседневного массового спроса. На этих же рынках обычно ведется и розничная торговля. Необычайная популярность и коммерческий успех таких рынков вызваны следующими обстоятельствами:

- сравнительно небольшие торговые издержки, объясня-

ющиеся отсутствием больших, специально оборудованных торговых залов с соответствующим персоналом, дают возможность устанавливать существенно более низкие мелкооптовые и розничные цены;

- низкие цены привлекают покупателей и обеспечивают значительно больший торговый оборот, а значит, и более высокие прибыли, что, в свою очередь, позволяет снижать цены без ущерба для торговца;

- росту торгового оборота способствует также наличие в одном месте широкого выбора разнообразных продовольственных и промышленных товаров массового повседневного спроса по приемлемым ценам;

- потребителей привлекает и приближенность оптовых рынков к месту их жительства: сегодня такие рынки есть в каждом районе, что особенно важно для жителей городских окраин;

- на посещаемости рынков положительно сказывается наличие автостоянок (в том числе бесплатных) и удобное время работы – с утра до позднего вечера без выходных.

Для организации, становления и успешного функционирования малого бизнеса должны быть развернуты специализированные структуры различных направлений: информационного, финансово-экономического, имущественного, научно-технического, правового, сервисного, обучающего, кооперации и деловых контактов, международных связей и других. Среди них важное место занимают бизнес-центры и

бизнес-инкубаторы.

Банк-это место, где вам одалживают зонтик в ясную погоду, а потом просят вернуть, когда начинается дождь.

РОБЕРТ ФРОСТ, американский поэт

Бизнес-центры и бизнес-инкубаторы

По авторитетному мнению иностранных специалистов и практиков, знания и навыки в бизнесе являются исходным ключевым ресурсом малого предпринимательства. Решающую роль играют знания и умение управлять малым предприятием, грамотно выстраивать его экономику, добиваться высокой деловой активности персонала.

Знания, навыки, интеллект имеют в бизнесе ничуть не меньшее значение, чем финансы или имущество. Анализ показывает, что банкротства малых предприятий происходят прежде всего из-за недостатка квалификации, опыта, невозможности получить своевременную консультацию и моральную поддержку. В Европе с целью поддержки малого бизнеса создана сеть бизнес-центров и бизнес-инкубаторов, нацеленная на развитие малого предпринимательства и насчитывающая более 100 таких учреждений.

Бизнес-центр – организация (как правило, коммерческая), обеспечивающая организационное оформление бизнеса; бизнес-инкубатор – учебное предприятие, позволяющее на практике подготовить малого предпринимателя к определенной деятельности в сфере бизнеса.

В Великобритании кадры для малого бизнеса готовит специально созданная общественная организация – Комиссия по рабочей силе. Консультационную помощь оказывают

местные органы власти, привлекающие с этой целью торгово-промышленные палаты, учебные заведения и ассоциации малого бизнеса. В ФРГ помощь малым предприятиям в форме консультаций, обучения, помощи в налаживании деловых контактов оказывают 83 торгово-промышленные палаты, которые финансируются за счет взносов своих членов и проведения учебных занятий.

В США для управленческой и консультационной помощи предпринимателям создан ряд учреждений, работающих, как правило, на безвозмездной основе или за небольшую плату. Они существуют на средства как правительственных, так и частных организаций: администрации по делам малого бизнеса, министерства торговли, налогового управления, местных органов власти, университетов, других учебных заведений, центров развития малого бизнеса, корпораций местного развития и т. д. К выполнению программ управленческой подготовки и консультирования менеджеров малого бизнеса на добровольной безвозмездной основе привлекаются опытные бизнесмены и менеджеры. В качестве примеров можно привести работающие на таких условиях Добровольное общество управляющих-пенсионеров и Общество работающих управляющих, включающие более 12 тыс. консультантов в 400 пунктах страны. Работа по созданию и развитию малых предприятий, проведению государственной политики в этой области строится вокруг центров развития малого бизнеса. Эти центры проводят кон-

сультирование по вопросам менеджмента, финансов, планирования, ведут обучение предпринимателей и менеджеров, оказывают техническую и технологическую поддержку. Одной из распространенных форм подобных центров являются инкубаторские центры, субсидируемые государством.

В Канаде услуги малым предприятиям в области менеджмента, маркетинга, производственной деятельности оказывает министерство промышленности, науки и технологии и его региональные отделения; услуги по консультированию, информационному обслуживанию предоставляют центры международной торговли; помощь в подборе и найме работников, консультации по работе с кадрами, социальному страхованию обеспечивают центры занятости.

Благодаря этой системе малые предприниматели получают квалифицированную помощь и экспертную поддержку, доступ к национальным и международным информационным сетям, снабжаются рыночной и технической информацией, консультируются по вопросам авторского и патентного права, торговых марок и т. д.

В Японии ведущей организацией, оказывающей малым предприятиям управленческую и техническую помощь, является Институт малого бизнеса. Эта специализированная организация ведет также подготовку инструкторов и консультантов по менеджменту в области малого и среднего бизнеса, обучает соответствующий персонал. Деятельность института финансируется государством и частично – за счет

платы за обучение. Значительную работу по консультированию малых и средних предпринимателей на местах ведут торгово-промышленные палаты (их более 3000), а также местные научно-исследовательские учреждения и лаборатории.

В нашей стране в настоящее время насчитывается около семидесяти видов объектов инфраструктуры малого предпринимательства. К этим объектам относятся бизнес-центры и бизнес-инкубаторы, учебно-деловые и социально-деловые центры, научно-технические парки и технологические центры, агентства поддержки малого предпринимательства, региональные фонды и центры поддержки предпринимательства, региональные информационно-аналитические центры, инновационные центры, кредитные союзы, лизинговые компании, маркетинговые центры, центры развития бизнеса, охранные центры, бизнес-школы и др. Инфраструктура малого предпринимательства формируется на четырех уровнях: федеральном, межрегиональном, региональном и муниципальном (местном). Наиболее развитый из них – региональный уровень, на котором развернуто подавляющее большинство упомянутых объектов инфраструктуры.

Всеми миру сегодня известна Силиконовая долина в штате Калифорния (США), в которой объединены усилия около 3 тыс. фирм, производящих самое современное электронное оборудование. Здесь

трудится более 6 тыс. докторов наук. Среди его работников 15 тыс. – миллионеры.

Источники вашего оптимизма.

Роль и место малого предпринимательства в российской экономике определяются следующими обстоятельствами.

Национальная безопасность демократического государства, стабильность власти и эффективность экономики во многом определяются наличием и постоянным воспроизводством массового слоя активных и кровно заинтересованных в существовании такого государства граждан – избирателей, прежде всего миллионов малых и средних предпринимателей. Именно они образуют основу так называемого среднего класса и формируют гражданское общество.

В экономически развитых странах число малых и средних предприятий превышает 80 % от их общего числа. На этих предприятиях сосредоточено более двух третей экономически активного населения, производится свыше половины валового внутреннего продукта (ВВП). Как правило, в развитых странах ведется целенаправленная активная политика развития и поддержки малого и среднего бизнеса. Россия значительно уступает им как по общей численности малых предприятий, так и по их доле в общественном производстве. Так, доля малого бизнеса в народном хозяйстве Российской Федерации примерно в 5 раз меньше, чем в экономически развитых странах. Малые предприятия используют не более 3 % основных фондов промышленности, но даже

при этом их доля в общественном производстве страны составляет 10–11 %.

В США в компаниях с численностью до 100 чел. работает более 36 млн граждан. Количество малых фирм достигает там 18 млн, а доля работающих в малом бизнесе составляет 45 % всего трудоспособного населения. На них приходится около 38 % валового национального продукта (ВНП). В Великобритании на малый бизнес приходится приблизительно 20 % ВНП. В Японии в этом бизнесе занято 3/4 всей рабочей силы. В России на начало 2001 года функционировало чуть более 900 тыс. малых предприятий (из них более 1/3 находились в Москве), причем лишь 10 % из них – производственные. Доля занятых в малом бизнесе у нас составляет примерно 10–12 % всех работающих. По мнению же отечественных и зарубежных специалистов, чтобы решить стоящую перед страной задачу построения рыночной экономики и гражданского общества, количество малых предприятий в ближайшие годы должно увеличиться примерно в 4–5 раз и достигнуть 1–4 млн.

Малый и средний бизнес в России, несмотря на невероятные трудности, показал более высокую эффективность, чем крупный. Этот вывод оказался неожиданным для статистиков. В результате проведенного исследования выяснилось, что производительность труда на малых предприятиях в 1,5–2 раза выше, чем в среднем по России. Фондоотдача на малых предприятиях в сфере торговли в 1,5 раза, в

промышленности – в 2–2,5 раза выше, чем в среднем по народному хозяйству. Причиной этого явления исследователи называют более жесткую конкуренцию: неэффективные малые предприятия просто не выживают, уступая место более приспособленным к рыночным условиям.

Существуют отрасли, в которых создание качественной конкурентоспособной продукции возможно только с помощью малого бизнеса. Так, модная одежда, обувь, кожаная галантерея производятся, как правило, на небольших предприятиях. Сшить элегантное платье, туфли, дамскую сумочку на конвейере невозможно.

Вот как, например, работают малые галантерейные предприятия в развитых странах. Несколько десятков небольших фирм, производящих дамскую галантерею, объединяются в ассоциацию. Как только появляется необходимость в качественно новой продукции (обычно это связано с резким изменением моды), одна или несколько из них останавливаются и начинают готовиться к выпуску новых моделей: готовят лекала, оснастку для изготовления фурнитуры, перенастраивают оборудование, обучают производственный персонал.

В этот период, длящийся иногда несколько месяцев, зарплата работников и другие расходы остановившихся предприятий оплачиваются за счет ассоциации. По мере готовности к производству новых изделий малое предприятие включается в работу. Останавливается следующая фирма

и т. д. Такая система позволяет малому бизнесу постоянно находиться на уровне требований моды и побеждать в конкурентной борьбе.

Преимущества малого предпринимательства не ограничиваются легкой промышленностью. В японском автомобилестроении, например, малый бизнес используется для производства комплектующих. Дело в том, что современная машина состоит из нескольких тысяч сложнейших элементов, каждый из которых может быть получен лишь с помощью особого оборудования. При объеме выпуска, скажем, 3[^] млн автомобилей в год на изготовление одного отводится не более 2–3 секунд. Речь, таким образом, идет о производстве огромного количества сложных деталей в строго ограниченный срок. Эта задача возлагается на тысячи малых предприятий, каждое из которых «на дому» с помощью станков-автоматов изготавливает к заданному времени («точно-в-срок», как говорят японцы) по несколько необходимых деталей, доставляемых на сборочный конвейер.

Такая система выгодна не только малому предприятию, получающему стабильный и высокий доход, но и гигантским автомобильным концернам: нет необходимости размещать под своей крышей тысячи станков, строить огромные корпуса с проходными, раздевалками, душевыми, столовыми, организовывать трехсменную работу. Появляется существенная экономия средств и, как следствие, сниже-

ние стоимости автомобиля и повышение заработной платы работников.

Малое предпринимательство оказывается весьма эффективным в тех областях деятельности, которые непосредственно связаны с творчеством: в научной и научно-технической сфере, в различных видах консультирования, художественного творчества и т. п.

В развитых странах малые и средние предприятия решают проблемы занятости населения. В США, например, в первой половине 1980-х годов на малых и средних фирмах было создано 35 млн новых рабочих мест. В тот же период в крупных компаниях количество рабочих мест уменьшилось примерно на 6 млн. Доля сотрудников малых и средних предприятий в общей численности работающих в середине 1990-х годов составляла в США – 70 %, Японии – 78 %, Италии – 73 %, Франции – 54 %. В современной России эта цифра не превышает 19 %.

Прекрасной предпосылкой успешного развития малого бизнеса в России и создания миллионов новых рабочих мест является наличие огромных природных ресурсов и значительного количества трудоспособного населения, в том числе многих тысяч инициативных и образованных людей. Как показывает мировая практика, количество желающих и могущих заниматься бизнесом составляет обычно не менее 5–7% от населения страны.

Еще одно, не последнее по значимости обстоятельство,

объясняющее необходимость создания особо благоприятных условий для малого предпринимательства, – то, что многие крупные начинания связаны со значительным риском и поэтому поначалу могут быть осуществлены лишь в форме менее рискованного малого бизнеса.

Банкротство малого предприятия приводит к значительно менее драматичным последствиям, чем большого. Малый бизнес дает возможность постепенного наращивания средств для последующего укрупнения организации, позволяет экспериментировать, осваивать качественно новую продукцию и инновационные технологии.

Многие международные эксперты утверждают, что будущее мировой экономики – за небольшими предприятиями. Например, сегодня в Англии 96 % фирм – малые. В них трудится более 1/3 рабочих и служащих частного сектора. В США эти цифры еще значительнее. Там число мелких предприятий ежегодно увеличивается примерно на 10 %, причем штат большинства из них не превышает 20 сотрудников. Доходы данной группы бизнесменов постоянно растут.

Малые предприятия привлекают наибольшей мобильностью, они особенно чувствительны к новшествам, не боятся риска, менее подвержены кризисам и социальным потрясениям. Когда в 1960-е годы в Англии свирепствовала безработица, малый бизнес сумел открыть около 1 млн новых рабочих мест.

К достоинствам малого бизнеса можно отнести незави-

симость, благосклонное отношение населения, не любящего «акул капитализма», небольшие расходы на управление, возможность более быстрой окупаемости расходов. Малые предприятия – это точки роста, почки на дереве экономики. Именно с них, как правило, берут начало крупные компании. (Под крупными здесь подразумеваются те, чья численность выходит за пределы, установленные российским законодательством для малых предприятий.) Неслучайно поэтому малый бизнес пользуется неизменной государственной поддержкой во всех странах, не исключая и России (правда, пока у нас эта поддержка во многом носит декларативный характер).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.