

КАК ОТКРЫТЬ СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО ОСОЗНАННОЕ РЕШЕНИЕ

Чтобы организовать свой бизнес, нужен целый комплекс самых разнообразных навыков и знаний. Прежде чем начать свой бизнес, необходимо провести большую подготовительную работу, в частности аналитическую. Вы должны четко понимать, зачем вам нужно открыть свое дело и какие цели вы преследуете. Осознание этого будет мотивировать, дисциплинировать и направлять вас в нужную сторону.

Свой бизнес должен базироваться на четкой и ясной бизнес-идее. Для этого необходимо составить грамотный бизнес-план. Вы должны на данном этапе очертить для себя круг возможных партнеров по бизнесу и определиться с будущей формой собственности.

Вначале выясним основные причины принятия решения об открытии своего дела:

- недовольство текущей работой (работодателем), недостаточный на ваш взгляд уровень заработной платы, желание достичь чего-то большего, чем просто получать фиксированную зарплату за 8-часовой рабочий день; сюда же можно отнести личные амбиции, вы осознали, что, только начав свой бизнес, сможете себя реализовать;
- у вас созрела хорошая бизнес-идея для открытия своего собственного бизнеса, и вы понимаете, что сейчас самое время ее реализовать - упустив этот шанс сейчас, потом будет гораздо сложнее, поскольку конкуренты могут занять эту нишу;
- вас мучает необходимость получения большей независимости, свободы, вы хотите сами управлять своим временем и единолично принимать решения, что и когда вам делать; вы не хотите у кого-то отпрашиваться в поликлинику, выслушать нравоучения по поводу опоздания на работу, одним словом, зависеть каким-то образом от работодателя.

Важно понимать, зачем вы решили открыть свое дело, и какие цели при этом преследуете. Это будет вас мотивировать и направлять по ходу ведения своего бизнеса. Осознание этих причин, наряду с побудительными мотивами и поможет вам начать свой бизнес. А иначе вы продолжите обманывать себя, тешить свое самолюбие различными отговорками и находить доводы, чтобы продолжать работать на «дядю». К примеру, вы будете сравнивать свою зарплату с другими и говорить себе, что «в принципе неплохо еще зарабатываете», или у вас хороший коллектив, в котором вы комфортно себя чувствуете. Также вас может устраивать близкое место работы по отношению к вашему дому или гибкий график работы, предложенный работодателем.

Однако, причина ваших отговорок и доводов кроется совсем в другом. Определенной части людей, (кстати, зачастую это грамотные образованные специалисты, имеющие все предпосылки для открытия своего бизнеса), сильно мешает лень. Они говорят, что вот, мол, создав свой бизнес, нужно суетиться, бегать, тратить свои нервы, а тут сиди себе на работе и занимайся порученным тебе делом. Но в этом есть своя доля правды, если им так удобней, то они просто не созданы для открытия своего бизнеса.

Есть еще одна, пожалуй, самая главная причина. Начать свой бизнес мешает привычка и боязнь перемен. Ведь вы привыкли просыпаться рано утром, ходить на работу, выполнять там определенные функциональные обязанности и получать зарплату за все это. Если вы ничего не будете предпринимать, так будет продолжаться всегда, вы прекрасно это понимаете. Вам не надо думать, ломать голову, за вас уже все придумал работодатель. С одной стороны покажется удобно, но я полагаю, не тем людям, кто решил открыть свое дело.

Поэтому перестаньте себя обманывать и решайтесь, продолжать выполнять привычную работу или уйти в свободное плавание и начать свой бизнес. Конечно, перед этим нужно все тщательно продумать и взвесить. Выясним основные положительные моменты своего бизнеса, которые вытекают из названных выше причин:

- вы получаете большую свободу и независимость, возможность самому управлять своим временем по сравнению с работой на «дядю»;

- у вас есть больше шансов реализовать себя и свои личные амбиции;
- уровень вашего дохода неограничен и будет зависеть полностью от вас.

Однако отметим, что свой бизнес - это не только свобода и одно удовольствие, учтите следующие моменты:

- свой бизнес зачастую несет в себе сначала проблемы, расходы, а лишь затем доходы, свободу, независимость и все прочее. Вам необходимо упорно работать, уделяя почти все внимание своему делу, ведь бизнес на начальном этапе крайне нестабилен и склонен к банкротству;
- если у вас будет свой бизнес, то вам всегда будет не хватать денег, сколько бы вы не зарабатывали;
- успех своего дела теперь будет зависеть только от вас. Если случатся неудачи, винить в этом вы сможете только себя. Поэтому ни в коем случае не ленитесь, делайте все возможное для успеха своего бизнеса, ведь только от этого будет зависеть благосостояние ваше и вашей семьи!

РЕШЕНИЕ ОБ ОТКРЫТИИ СВОЕГО ДЕЛА

Следующий важный момент - это непосредственное принятие решения об открытии своего бизнеса. Ведь это очень важный и трудный шаг, на который способны немногие. Уже здесь было бы неплохо решить, чем именно вы будете заниматься, каков будет размах вашего бизнеса. Будет очень хорошо, если к моменту принятия решения вы уже определитесь с выбором бизнес-идеи. Но ничего страшного, если вы еще окончательно не решите с идеей бизнеса и размахом вашей деятельности. Главное, что вы уже поняли причины, мотивы и цели, т.е. для чего вам нужен свой бизнес и что вы ждете от него хотя бы в далекой перспективе. Так скажем, очень важно во всем этом ваше внутреннее волевое решение - открыть свое дело, подкрепленное практическими действиями.

Самые элементарные действия, которые вы должны сделать:

- принять решение;
- выбрать бизнес-идею;
- составить письменный бизнес-план своего дела;
- определиться с формой собственности;
- зарегистрировать свой бизнес.

Выбор бизнес-идеи подскажет вам направление своего дела, бизнес-план убережет вас от возможных ошибок и подскажет ответ на вопрос, как начать свой бизнес, регистрация бизнеса позволит получить официальный статус предпринимателя или предприятия.

Имейте в виду, что по мере ведения своего дела, вы будете получать бесценный опыт, который дорого стоит. А пока начинайте действовать. Чем больше вы будете заниматься своим бизнесом, тем больше желания у вас будет продолжать им заниматься. Не надо сразу замахиваться на большой бизнес, начните с малого. Ведь для вашего первого опыта ведения своего дела хватит пусть вначале и небольшого, но стабильного дохода. А аппетит приходит во время еды!

Заранее готовьте себя к возможным трудностям, так будет психологически легче. На начальном этапе вас будут поджидать сложности, непредвиденные расходы, деньги будут таять с каждым нашим шагом. Чтобы этого избежать, правильно составьте бизнес-план своего дела.

ПОИСК И ВЫБОР БИЗНЕС-ИДЕИ

Итак, понятно, что свой бизнес невозможен без хорошей бизнес-идеи. Следующей вашей задачей будет поиск и формулировка идеи бизнеса.

Прежде всего, определимся, какими свойствами должна обладать бизнес-идея для максимальных шансов ее успешной реализации. Прежде всего, это уникальность. В идеале хорошо, чтобы идея была новая, непохожая на все другие. Это было отлично, ведь новый бизнес, предоставляющий потребителям новые востребованные товары или

услуги, просто обречен на успех.

Но многие бизнес-идеи уже придуманы, и придумывать новые становится все труднее. Поэтому мы будем рассматривать уникальность бизнес-идеи несколько шире. Это может быть даже и не новый бизнес, просто необходимо, чтобы на определенной территории (области, городе, районе) деятельностью подобно вашей никто не занимался. Таким образом, вы сможете избежать конкуренции хотя бы на начальном этапе. Согласитесь, что легче вести свой бизнес, зная, что кроме вас, такие же товары (услуги) никто в городе (районе) не предоставляет. Т.е. уникальность бизнес-идеи не обязательно должна основываться на совершенно новых открытиях или научных изобретениях. Нет, идея бизнеса может быть уже использована, но в других местах, а именно использовать ее в нужное время и в нужном месте придумали вы.

При выборе бизнес-идеи ориентируйтесь на ее уникальность в том или ином месте, иначе вы поставите себя заведомо в трудное положение. В качестве вашего первого опыта своего бизнеса предоставлять те же услуги или товары, когда рынок уже перенасыщен ими, по меньшей мере, бесперспективно.

Еще одно важное свойство бизнес-идеи - это стоимость ее реализации. Все зависит от суммы денег, которой вы располагаете. Тут можно дать хороший совет, не начинайте свой бизнес с больших размахов, глобальных построек и т.д., ориентируйтесь на небольшой, но прибыльный и долговечный бизнес. А сэкономленные деньги, поверьте, вам еще сильно пригодятся на поддержку и развитие бизнеса.

Вы поняли, какими свойствами должна обладать бизнес-идея. Но где их искать? Идеи бизнеса всегда лежат на поверхности, нужно быть просто наблюдательным. Оглянитесь вокруг себя, присмотритесь к людям, подумайте, чего им не хватает. Это может быть какой-то новый для данного места товар, удобный сервис или востребованная услуга.

Бизнес-идеи без вложений

Идея открыть свой бизнес без вложений невероятно привлекательна. Ну, кто из нас не хотел бы начать собственное прибыльное дело, если у него есть бизнес-идея без вложений? Хорошая идея - фундамент успешного бизнеса, залог дальнейшего процветания малого предприятия и получения доходов. На первый взгляд, создать малый бизнес без вложений - идея утопическая, но, если хорошо подумать, то открыть бизнес без вложений вполне реально.

Безусловно, без вкладывания денег вы не сможете создать производственный цех или открыть свой магазин, но существует огромное количество идей, для реализации которых на первоначальном этапе инвестиции не нужны.

Бизнес-идеи с минимальными вложениями или вообще без таковых воплощаются в жизнь не так уж и редко. Обычно такая идея вытекает из имеющихся у будущего предпринимателя умений и навыков. Что это может быть? Вариантов здесь предостаточно. Рассмотрим для примера некоторые из них.

Идея малого бизнеса «Швейное производство»

Если вы умеете хорошо шить и у вас есть швейная машинка, то это замечательный вариант начать малый бизнес с малыми вложениями. Клиенты могут быть для начала из числа знакомых и родственников, которые постепенно создадут вам хорошую репутацию, рекомендуя вас своим друзьям и знакомым. Ткань и аксессуары (пуговицы, замки и т.д.) заказчик будет приносить вам сам, ваши затраты составят только приобретение расходных материалов. Постепенно можно будет расширять своё производство и открывать швейное ателье. В настоящее время услуга эта очень востребована, пользуется хорошим спросом, как пошив одежды, так и пошив домашнего текстиля, а также ремонт одежды.

Идея малого бизнеса «Мастер на час»

Если у вас «золотые руки» и вы многое умеете делать в плане бытовых и хозяйственных работ, то эта возможность открыть бизнес без вложений - для вас. Сейчас очень многие пользуются такой услугой: прибить полочку, заменить кран или розетку, повесить зеркало и множество других мелких работ многие готовы доверить стороннему специалисту, чтобы самому не тратить время и силы. Конечно, у вас должен быть набор необходимого инструмента, но у любого «мастерского» человека он и так есть.

Идея малого бизнеса «Веб-студия»

Если вы хорошо разбираетесь в компьютерных технологиях, то бизнес без вложений с использованием Интернет-технологий - то, что нужно. Для начала вы выполняете разовые заказы на разработку и доработку сайтов, оказываете дизайнерские услуги и т.д. (в зависимости от того, что можете предложить заказчикам), постепенно у вас появится репутация и увеличится число заказов, вот тогда и можно будет уже создать свою веб-студию, набрав штат сотрудников и оказывая комплекс услуг. Безусловно, предполагается, что компьютер у вас уже есть.

Вообще, бизнес-идеи реализовать под силу любому: от студента и домохозяйки до опытного специалиста и доктора наук, нужно лишь желание работать и работать на совесть. Можно заниматься сбором ягод и грибов, либо выращивать те же грибы или лекарственные травы, заниматься изготовлением сувениров и любых изделий хэнд-мэйд, оказывать бухгалтерские услуги, услуги дизайнера, переводчика и многое другое, что вы можете предложить своим потенциальным клиентам.

Многие предприниматели задаются вопросом о том, как можно открыть бизнес без затрат на рекламу. Продвигать свои услуги можно и нужно, но на ¹¹первое время можно использовать варианты бесплатной рекламы, которые часто бывают весьма эффективны. Например, расклеивать объявления на подъездах и автобусных остановках, давать рекламу в Интернете на доске бесплатных объявлений, размещать рекламу в местных печатных СМИ - газетах бесплатных объявлений, рекламировать свои услуги через знакомых.

Если у вас есть желание открыть свой бизнес, работать и зарабатывать, заниматься любимым делом, лучше начать воплощать в жизнь свои идеи прямо сейчас, не откладывая создание бизнеса «в долгий ящик», иначе ваша ниша на рынке может быть уже занята более расторопными конкурентами.

ПРИМЕРНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

Бизнес-план, по сути, это проект вашего будущего дела, конкретно отвечающий на вопрос «Как начать свой бизнес?». Он включает в себя описание всех ваших действий, направленных на открытие и развитие своего бизнеса, а также содержит финансовый отчет о будущих затратах, доходах и расходах вашей деятельности. Ваш план, прежде всего, должен определять цели и задачи бизнеса, отражать состояние рынка, оценивать конкуренцию.

Новичку составить бизнес-план очень сложно, невозможно учесть всех тонкостей, расходов и точным образом спрогнозировать доходы от своего бизнеса. Возможно, даже для этого понадобится прочесть специальную литературу или привлечь специалистов по бизнес-планированию. Первый вариант слишком долгий, второй затратный.

Еще учтите, что план каждый составляет по-разному, используя при этом различные заумные термины, коэффициенты, расчеты. В результате вы можете не узнать, чем же вы будете заниматься и какова эффективность вашей деятельности. Однако есть решение проще. Найдите в Интернете или же опять в книгах по планированию наиболее понятный вам и примерный бизнес-план. Ухватите суть и смысл изложенного. Очень важно, чтобы вы понимали, что пишете. После этого заменяйте и вставляйте в соответствующие

строки свои цели, задача, затраты, цены и т.д.

Определимся с основными деталями, которые должен содержать Ваш письменный бизнес-план.

1. Определите назначение своего бизнеса, его цели и задачи, с помощью чего вы их достигните (средства). Здесь просто подробно опишите, чем именно вы будете заниматься, в чем состоит уникальность идеи бизнеса, чего вы вообще ждете от своего дела и как будете все это осуществлять. Отрадите основное и дополнительные направления своего бизнеса. Причем, укажите все перспективы, возможности развития и расширения как в краткосрочной (до 1 года), так и в долгосрочной перспективе. Можете не жалеть бумаги и подробно расписывать все формулировки. Если вы не можете правильно сформулировать цели и задачи, преимущества перед конкурентами, почитайте литературу, Интернет, позаимствуйте чужие определения.

2. Произведите расширенный обзор рынка, на котором будете вести свой бизнес. Начните с того, какая численность людей живет в том или ином месте, сколько из них может быть потенциальными потребителями вашего товара или услуги, на какую категорию людей вы рассчитываете. Оценивайте не только численность, но и благосостояние живущих там людей.

3. Далее, определите уровень конкуренции. Для этого посчитайте, какое количество фирм занимается деятельностью подобной вашей. Определите сильных и слабых конкурентов, для этого оцените их сильные и слабые стороны. Узнайте, какие ошибки они допускают при продаже товаров (оказании услуг). Сравните численность и профессиональный уровень персонала, обороты их бизнеса, количество и качество основных средств, финансовые резервы для расширения и дальнейшего продвижения на рынке. Обязательно при оценке всех этих факторов, указывайте источник получения информации, поскольку любые факты должны быть кем-то или чем-то подтверждены. Не подменяйте желаемые факты на действительные.

4. Подумайте, можно ли обойтись без помещения, иначе обоснуйте необходимость помещения (или нескольких помещений) для своего бизнеса. Выбрав помещение, узнайте стоимость арендной платы, какой минимальный/максимальный срок аренды. Обсудите перспективы с собственником долгосрочного сотрудничества. На случай расторжения договора предусмотрите наличие запасных помещений для аренды, узнайте цены. Цены по стоимости аренды, характеристики помещения записывайте в бизнес-план. Определитесь, какое необходимо закупить оборудование для начала ведения бизнеса, где его выгодней приобрести, сколько на это уйдет средств. Просчитайте также затраты на регистрацию своего бизнеса.

5. Подумайте, можно ли будет вести свой бизнес одному. В противном случае обоснуйте необходимость персонала. Укажите, какое количество сотрудников вам реально понадобится, на какое время (постоянно, временно, совместительство), примерно сколько вы потратите на заработную плату в месяц (с учетом всех начислений на фонд оплаты труда).

6. Переходите к финансовой части. Составьте таблицу следующего вида. Все строки в этом бизнес-плане являются только вашим личным делом и зависят от специфики бизнеса. План обычно составляется на 2 года, поскольку это самые трудные годы для развития своего бизнеса. Во-первых, вы сможете обрисовать свои перспективы на довольно длительный срок, во-вторых, сможете запастись необходимым терпением. В бизнес-плане по состоянию на каждый месяц должны быть спрогнозированы расходы и доходы своего бизнеса.

7. Разнесите свои затраты на постоянные (ежемесячные), переменные и прочие. На постоянные

8. Затратные расходы отнесите арендную плату, коммунальные платежи, стоимость закупаемых товаров (если дело касается торговли), расходных материалов, потери сырья, оплату труда персонала с учетом налогов на заработную плату, если необходимо, расходы на рекламу и т.д., в зависимости от ваших ежемесячных расходов, т.е. все те расходы, которые вы будете нести каждый месяц. Учтите, что с течением времени цены на закупку сырья, расходников могут увеличиваться. Поэтому можете предусмотреть в своем бизнес-плане 10%-ное увеличение затрат за каждые полгода.

9. Доходы у вас могут идти всего лишь одним видом, доходы от реализации товаров (оказания услуг). Но если вы, допустим, вложили деньги в банк под определенный процент, и имеете с этого доход, можете создать для этого строку «Прочие доходы». Когда будете вносить свои доходы, постарайтесь не преувеличивать их, таким образом, вы дополнительно застрахуете себя от возможных неожиданностей.

10. Посчитав разницу между доходами и расходами, вы сможете примерно увидеть ежемесячную, годовую чистую прибыль.

Это примерный бизнес-план, на который вы можете ориентироваться. Вы можете его составить в программе Microsoft Excel, для автоматического расчета своих расходов и доходов, применяя формулы. Таким образом, вам будет легче пересчитывать ошибки и вносить необходимые коррективы. Не пытайтесь вносить в бизнес-план абсолютно точные цифры, все равно расчетные и действительные величины не совпадут. Можете взять за основу расчета тысячи с округлением одного знака после запятой.

Составление бизнес-плана является одним из первых важных шагов, чтобы начать свой бизнес.

ЮРИДИЧЕСКИЕ И ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА

Для того чтобы открыть собственное дело, вам нужно ориентироваться в Федеральном и региональном законодательстве. Законодательство оперирует понятием «лицо». Что это означает? Лицо может быть физическим лицом или юридическим.

Понятие физического лица

Физическое лицо — это, попросту говоря, человек. А человек может быть гражданином РФ, иностранным гражданином и вообще не иметь гражданства ни одной страны (быть лицом без гражданства). Так что под физическим лицом следует понимать граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства.

Физическое лицо — человек как субъект права (носитель права и обязанностей), в отличие от юридических лиц, должностных лиц и публично-правовых образований. По российскому законодательству физическое лицо обретает правоспособность в момент рождения и утрачивает ее в момент смерти. Обладает дееспособность.

Полная дееспособность приобретается после достижения лицом совершеннолетия. Физические лица

- все граждане (РФ, иностранные граждане и лица без гражданства). В целом физическое лицо может обладать различными правовыми статусами, иногда несколькими сразу. Такими, как: лицо без гражданства, гражданин, иностранец, беженец, предприниматель, индивидуальный предприниматель, учредитель юридического лица.

Индивидуальным предпринимателем может считаться физическое лицо, не имеющее юридического образования, но фактически имеющее все свойственные юридическому лицу права.

Понятие юридического лица

Юридическое лицо - это организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести

обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (ст.48, 56 ГК РФ).

Почему указано “обособленное” имущество, а не “в собственности”? - потому, что организация может иметь имущество и не на правах собственности, а на правах хозяйственного ведения или на правах оперативного управления, а само имущество может быть собственностью, например, государства или города (для унитарных предприятий).

Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету. Юридические лица могут быть российскими и иностранными.

Юридические лица могут быть коммерческими и некоммерческими организациями.

Использование терминологии в законах

Обратите внимание, что в Гражданском кодексе используется термин “гражданин” и “юридическое лицо”, но в ст.2 ГК РФ поясняется: «Правила, установленные гражданским законодательством, применяются к отношениям с участием иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц, если иное не предусмотрено федеральным законом».

ОБЩИЙ ПОРЯДОК ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Момент регистрации своего бизнеса вы должны тщательно обдумать еще на этапе составления бизнес-плана. Варианты регистрации своего дела мы уже обсуждали в предыдущих разделах. И теперь, когда все спланировано, определились с будущей формой собственности, и вы почти готовы начать свой бизнес, необходимо его зарегистрировать. Вы можете сделать это самостоятельно или обратиться в юридическую контору. В этом разделе мы рассмотрим основные вопросы, связанные с процессом регистрации бизнеса.

Государственная регистрация юридических лиц

Государственная регистрация юридического лица осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Для регистрации необходимо обратиться в налоговый орган. Она осуществляет прием документов, поступивших на государственную регистрацию юридического лица непосредственно от заявителя. Заявителем может являться учредитель регистрируемого юридического лица (физическое лицо) или руководитель предприятия, выступающего учредителем регистрируемого юридического лица.

Документы могут быть переданы в налоговую инспекцию любым удобным для вас способом:

- 1) лично (непосредственно в инспекцию - лично или через представителя по нотариально удостоверенной доверенности; в многофункциональный центр - лично или через представителя по нотариально удостоверенной доверенности);
- 2) удаленно (по почте с объявленной ценностью и описью вложения).

Если все документы в порядке, в налоговой инспекции через 5 рабочих дней вы сможете получить:

- свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
- один экземпляр устава с отметкой регистрирующего органа;
- лист записи ЕГРЮЛ.

Государственная регистрация индивидуального предпринимателя

[Пошаговая инструкция](#)

Для ведения предпринимательской деятельности, согласно действующему законодательству РФ, организации необходимо пройти государственную регистрацию юридического лица. Однако если речь идет о предпринимательской деятельности физических лиц, то здесь следует говорить уже о регистрации предпринимателя без образования юридического лица, то есть о регистрации ИП.

Регистрация ИП - это альтернатива регистрации юридического лица. Как правило, регистрацию ИП в качестве организационного оформления своего бизнеса осуществляют начинающие предприниматели, поскольку эта форма ведения бизнеса имеет ряд существенных преимуществ. Прежде всего, регистрация ИП не требует формирования уставного капитала, а все финансовые расходы, связанные с регистрацией ИП, на порядок ниже, чем при регистрации ООО.

Также преимуществом является быстрота регистрации при создании и возможность ведения бухгалтерской и налоговой отчетности в упрощенном виде. Самым же главным преимуществом для начинающих предпринимателей в ведении бизнеса в форме ИП является отсутствие необходимости нанимать на работу сотрудников, и, в первую очередь, директора и бухгалтера, и дает возможность сохранять полный контроль над хозяйственной деятельностью своего предприятия.

Для регистрации ИП в налоговый орган необходимо представить следующие документы:

- заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (форма № Р21001);
- копия российского паспорта;
- квитанция об уплате госпошлины.

Через 5 рабочих дней после подачи документов в налоговом органе получаем следующие, уже готовые, документы: свидетельство о регистрации индивидуального предпринимателя, свидетельство о постановке на учет в налоговой инспекции (либо уведомление, если свидетельство ИНН уже ранее было получено), выписка из ЕГРИП. Оформленная и подписанная выписка на бумажном носителе в течение пяти рабочих дней после регистрации заявки направляется почтовым отправлением на адрес юридического лица или индивидуального предпринимателя, либо выдается заявителю лично при его обращении в регистрирующий орган.

И заключительный этап регистрации ИП - коды ОКВЭД. После получения информационного письма с кодами статистики останется только изготовить себе печать, и можно считать, что ваш бизнес открыт.

ПРАВИЛА ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ В КАЧЕСТВЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА

Налогоплательщики - и организации, и индивидуальные предприниматели - подлежат постановке на учет в налоговых органах.

Постановка на учет организации или индивидуального предпринимателя в налоговом органе по месту нахождения или по месту жительства осуществляется на основании сведений, содержащихся соответственно в едином государственном реестре юридических лиц, едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей, в порядке, установленном Правительством РФ (п.3 ст.83 НК РФ).

Налоговые органы на основе имеющихся данных и сведений о налогоплательщиках обязаны обеспечить постановку их на учет (п. 10 ст.83 НК РФ).

Постановка на учет в налоговом органе в качестве налогоплательщика организации и индивидуальных предпринимателей осуществляется сразу после их регистрации - независимо от наличия обстоятельств, с которыми связано возникновение обязанности по уплате того или иного налога (т.е. независимо от того, начали они работать или нет и появились ли, собственно, основания для взыскания налогов, или не появились) (п.2 ст.83 НК РФ).

Постановка на учет, снятие с учета осуществляются бесплатно (п.6 ст.84 НК РФ).

На основе данных учета ведется Единый государственный реестр налогоплательщиков (п.8 ст.84 НК РФ).

Сведения о налогоплательщике с момента постановки на учет являются налоговой тайной, если иное не предусмотрено законом (п.9 ст.84 НК РФ).

ПРАВИЛА ВЫБОРА КОДОВ ОКВЭД

Следующий этап - выбор кода ОКВЭД, т. е. кода, соответствующего виду вашей деятельности. Это также необходимо сделать заранее, т. к. при заполнении заявления вам будет необходимо указать выбранный код.

Желательно выбрать множество различных кодов, по крайней мере, больше десяти - пятнадцати штук, т.к. если вы расширите свою деятельность, вам придется проводить новую регистрацию этих кодов, что соответственно обойдется вам в дополнительные затраты.

Необходимые для вашей компании коды вы можете найти в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД). Выбрав в Классификаторе нужный вам раздел, вы определяете именно те конкретные виды деятельности, которыми будет заниматься ваша компания. Например, для консалтинговой деятельности это 74.14. «Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления».

Необходимо подбирать коды ОКВЭД, в которых от 4 до 6 цифр, совет: менее 4-х цифр ставить не надо, (по закону не менее 3-х).

Количество кодов ОКВЭД, которое может иметь организация: - минимум один код, максимум законом не ограничен, но не рекомендуется включать более двадцати кодов.

Первый выбранный код ОКВЭД является основным и должен соответствовать основному виду деятельности организации. Выбранный основным вид деятельности влияет, кроме всего прочего, на размер страхового тарифа на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (в диапазоне от 0,2 до 0,9 % к начисленной оплате труда по всем основаниям).

Приступая к заполнению заявления на регистрацию ИП, вам необходимо внимательно заполнять все поля, а затем зарегистрировать это заявление у нотариуса.

Следующий этап - уплата госпошлины, которую можно осуществить в любом отделении Сбербанка РФ. Заполняя бланк, уделите особое внимание правильности написания всех данных, т. к. в случае вашей ошибки деньги уйдут по другому адресу, и их вам никто не вернет.

При заполнении заявления вам лучше выбрать упрощенную систему налогообложения, т.к. на первых порах она является оптимальным решением для любого индивидуального предпринимателя.

Теперь вам необходимо определиться с выбором объекта налогообложения. В том случае, если вы решите остановиться на налогообложении ваших доходов, вам будет начислена налоговая ставка в 6%, если вы решили выбрать для обложения «доходы и расходы» - вам придется платить около 15% от разницы, которую составляют ваши доходы и расходы.

Заполненное и заверенное у нотариуса заявление вы можете отнести в налоговую инспекцию лично, где вам выдадут расписку в их получении, либо доверить сделать это другому лицу. Существует и третья возможность - можно отправить документы по почте, правда и в случае с доверенным лицом, и в случае использования почтовых услуг вам необходимо приложить к заявлению копию вашего паспорта и копию ИНН. Как видите, регистрация ИП самостоятельно - не сложный процесс, как может показаться изначально.

ПОИСК СОТРУДНИКОВ

Как один из вариантов поиска сотрудников для развития своего дела - возможность приема на работу своих родственников, друзей, знакомых. В отдельных случаях это

допустимо, но вообще относиться к этому нужно очень настороженно.

Каждый предприниматель имел проблемы с поиском необходимых кадров. Многие постоянно сталкиваются с необходимостью поиска работников. Особенно эта проблема остро стоит перед работодателями, которые ищут квалифицированную рабочую силу. Поиск кандидатов – очень непростое занятие. Многие после нескольких неудачных попыток опускают руки и уже не делают попыток найти подходящих сотрудников. Конечно, большие компании и корпорации имеют специальные отделы по подбору кадров. А что делать владельцу небольшой фирмы? Способов найти подходящего сотрудника существует несколько.

Вы всегда можете разместить соответствующее объявление в газете или журнале. Это очень простой и действенный метод. Вы будете удивлены количеством звонков потенциальных кандидатов.

Кроме объявления о вакансии можно применить излюбленный метод крупных сетей и компаний. Метод состоит в создании и распространении анкет для желающих устроиться на работу. Анкета не обязательно должна состоять из нескольких десятков вопросов. Вам достаточно сесть и подумать над вашими требованиями кандидатам и оформить их на бумаге. Посредством анкеты вы сможете заочно оценить уровень претендента на вакансию и степень его квалификации и профессиональных навыков. Итак, обобщим все способы поиска кадров:

- рекомендации родственников, друзей, знакомых;
- поиск персонала по объявлениям;
- поиск через кадровые агентства;
- самостоятельная подача объявлений.

КАК ПРАВИЛЬНО СОСТАВИТЬ АНКЕТУ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ

У многих предпринимателей возникают проблемы при приеме на работу новых сотрудников. Чтобы их не было, составьте себе анкету или образец анкеты при приеме на работу. Многие начинающие предприниматели даже не представляют, как правильно составить анкету. В анкете отразите список вопросов, которые вы будете задавать соискателям работы. Вы можете заполнять эту анкету сами или же предложить заполнить ее кандидату на должность.

Вопросы могут быть любыми, которые вы посчитаете нужными, даже если они будут личными.

Спрашивайте про личную жизнь, к примеру, замужем (женат ли), есть ли дети, сколько им лет и т.д. Если вас будут спрашивать, зачем вам знать такие личные моменты, отвечайте, что все, что касается работы (а вы нанимаете сотрудника), личным для вас не является. И это на самом деле так. Вопросы о личной жизни следует задавать спокойно-нейтральным тоном, вежливо и тактично. У многих людей беседы о личной жизни вызывают весьма болезненную реакцию. Лезть в душу сотруднику вам незачем, но знать некоторые обстоятельства жизни иногда необходимо. Если человек на вопросы не отвечает либо отвечает уклончиво, и он вам не понравился – это возможный повод не брать его на работу. У молодежи обязательно спрашивайте, что с родителями, где они живут, какие с ними отношения. Это позволит вам понять, есть ли у него психологические проблемы. Если не хотите прямо задавать такие вопросы, дайте перед собеседованием соискателю самому заполнить анкету.

В анкете на каждую графу необходимо оставлять достаточно места для записи. Не забудьте оставить его и для собственного комментария. Могут присутствовать дополнительные графы. Для пищевых производств и продовольственных магазинов необходима санитарная книжка. Для некоторых руководителей важным является отсутствие судимости. Корректируйте анкету в соответствии со своими требованиями. Главное, чтобы она была на собеседовании.

Эта же анкета позволит вам сократить время собеседования, покажет, какой у

человека почерк. Вы увидите, на какие вопросы кандидат ответил, на какие нет, как он ответил. Это тоже дает весьма неожиданный результат. Иногда собеседование заканчивается на просмотре анкеты. Вопросы в анкете должны отражать то, что вы хотите узнать от будущего работника.

К примеру, секретарь должен уметь быстро печатать на компьютере, знать делопроизводство, иметь хороший почерк, сотрудник на телефоне должен обладать хорошей дикцией и не бояться общения, грузчик - иметь хорошее здоровье и хотя бы среднее образование и т. д. и т. п. Каждый должен быть на своем месте. Если вы возьмете на должность грузчика человека с высшим либо специальным образованием, то получите сотрудника с большим комплексом неполноценности. Опять же вопрос, если у него есть специальность, почему он пошел на эту должность. Все профессии нужны, все профессии важны. И хорошего грузчика найти ничуть не легче, чем хорошего инженера.

Все ответы и собственные комментарии делайте по ходу разговора, можете их переписывать к себе в отдельный блокнот или тетрадь. Затем можете сделать комментарии в анкете. Для этого оставьте место у вопросов для пометок по ходу беседы и отдельно в конце анкеты для общего вывода. Много не нужно, буквально пару строк. По окончании собеседования делайте выводы о человеке - понравился, не понравился. Подходит, не подходит. Если не подходит - пишите красной ручкой - «нет» и анкету перечеркивайте. Подходит, пишите зеленой ручкой - «да» и анкету в папочку.

Если кандидат вам откровенно понравился, то вызывайте его незамедлительно. Хороших сотрудников разбирают быстро. Если такой соискатель первый на собеседовании - рекомендую все же посмотреть еще хотя бы двоих. Сравните, поймете, кто к вам идет. Пригласив человека на работу, анкету/ храните до его увольнения. Иногда очень полезно достать ее и почитать, что же он вам говорил в самом начале, какие мотивы им движут. В некоторых ситуациях помогает. Если сотрудников становится очень много и создавать досье на каждого затруднительно, обязательно храните анкетные данные на ведущих сотрудников - не только на начальников отделов, но, например, на лучшего продавца или токаря, т.е. на тех, кто является существенным для деятельности вашей организации. Иногда легче понять, почему сотрудник стал хуже работать или собирается увольняться, прочитав ту самую анкету первого собеседования, и помочь ему. Или уволить.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФИНАНСОВОМУ, ИМУЩЕСТВЕННОМУ И КАДРОВОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ

Не стоит сразу же снимать офис в центре города, да еще и в элитном офис-центре. Не стоит начинать с рекламы на шестиметровых телевизионных панелях и создавать сайт компании стоимостью в десятки тысяч долларов. Поверьте, со стартовым капиталом необходимо обращаться весьма и весьма бережно. Лучше снимите офис в каком-нибудь дешёвом месте или вообще используйте собственное жильё как офис. Это вполне реальный и здравый шаг. Вопреки всеобщему мнению, вашим клиентам будет все равно, где расположен ваш офис, и сколько вы платите за его аренду. Их гораздо сильнее будут интересовать ваши деловые качества и качество вашего товара. Вместо дорогой рекламы на телевидении воспользуйтесь более дешёвой рекламой в Интернете, в региональных газетах. Ознакомьтесь с ценами в вашем городе/районе. Неосведомленность по ценам при открытии своего дела приводит к непомерно большим расходам (т.е. много переплачено зря). Смотрите далеко в будущее. Чаше задавайте себе вопрос: а если что-то случится через год, два, как справлюсь с этим?

Вначале рассчитывайте на минимальную прибыль и максимальные расходы, т.е. на самый худший вариант. Если он вас устраивает - тогда можете браться за дело. При таком подходе получается, что все доходы, которые будут у вас появляться сверх минимума, станут для вас настоящим подарком.

И напоследок, задайте себе вопрос - «Почему совершать покупки клиенты должны

именно у меня?»).

Если убедительный ответ будет дан, можно смело открывать свое дело!

ОРГАНИЗАЦИЯ И СИСТЕМА ПРОВЕРКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Проверка может проходить как документарная, так и выездная. Первая ограничивается запросом каких-либо документов у юридического лица или индивидуального предпринимателя и предоставлением этих документов. Если в процессе обмена информацией у контролирующего органа возникнут какие-то сомнения в достоверности предоставляемой информации, он может принять решение о выездной проверке.

Чтобы ее провести, нужны веские основания (например, наличие угрозы гражданам или окружающей среде в результате деятельности предприятия), которые при документарной проверке проследить нельзя. Но чтобы выйти к субъекту малого и среднего бизнеса, контролирующий орган должен прийти в прокуратуру за согласованием проверки. Если такого согласования нет, а контролирующий орган все-таки приехал к субъекту предпринимательства с проверкой, то у проверяемой организации есть все основания обратиться с жалобой в прокуратуру о том, что внеплановая выездная проверка проводится без согласования с прокуратурой.

В силу закона прокуратура должна согласовывать проверку, только если она носит внеплановый выездной характер и если она планируется на основании информации, содержащей сведения об угрозе причинения вреда, или информации о причинении такого вреда. На сегодняшний день органам прокуратуры предоставлено право не согласовывать проверки (неважно, в какой форме - выездной или документарной), если они проводятся на основании поручения Президента РФ или Председателя Правительства РФ.

НОРМАТИВНАЯ БАЗА ПОМОЩИ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО БИЗНЕСА

Отнесение предпринимателей и физических лиц к категории субъектов малого предпринимательства и порядок оказания государственной поддержки регулируется Федеральным и региональным законодательством.

Основными документами, регулирующими особенности правового статуса и деятельность малых предприятий, являются Федеральный закон от 24.07.2007г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Порядок предоставления единовременной финансовой помощи на организацию самозанятости

Единовременная финансовая помощь на организацию самозанятости предоставляется в соответствии [с Постановлением Правительства Иркутской области от 15.01.2016 №29-пп](#) "О предоставлении единовременной финансовой помощи при государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства гражданам, признанным в установленном порядке безработными, и гражданам, признанным в установленном порядке безработными, прошедшим профессиональное обучение или получившим дополнительное профессиональное образование по направлению органов службы занятости, а также единовременной финансовой помощи на подготовку документов для соответствующей государственной регистрации о внесении изменений в постановление Правительства Иркутской области от 24 февраля 2012 года № 53-пп".

