

image not found or type unknown



Создание собственного дела является важнейшим составляющим фактором экономического развития страны, развитие малого бизнеса необходимо, так как он дает жизнь крупным предприятиям и в союзе с ними получают огромную выгоду, как для себя, так и для страны.

Создание своего дела требует многих элементов как материальных, физических так и духовных. В Российской Федерации (РФ) создание собственного дела регулируется нормативными актами такими как: Гражданский кодекс РФ, законы об отдельных организационно-правовых формах участников предпринимательской деятельности и нормативные акты, которые регулируют весь процесс создания и функционирования предпринимательских организаций.

Сущность предпринимательства состоит в том, что субъекты предпринимательской деятельности, производя товары, услуги удовлетворяют потребности физических лиц и получают при этом определенный коммерческий эффект.

Создание собственного дела является рискованной деятельностью и поэтому немногим удается добиться успеха.

Общие условия создания собственного дела

Успех создания своего дела в большей степени зависит от выбранной сферы деятельности, от выбора организационно-правовой формы и выявления наиболее оптимального управления своей фирмой.

Для начала предприниматель должен проанализировать финансовые возможности: наличие собственных средств, возможность заимствования денег у банка, привлечение инвесторов, и определить сроки окупаемости.

На первом этапе формирования рыночной экономики в России относительно быстрый и заметный предпринимательский эффект обеспечивали банковская деятельность, производство компьютеров, посуды, тары, упаковочных материалов, сборка бытовой техники из импортных комплектующих узлов и деталей и некоторые другие виды деятельности. Приемлемыми считались и такие сферы деятельности, как оказание различных деловых услуг в сфере предпринимательства, общественное питание, торговля потребительскими

товарами и строительными материалами, обслуживание и ремонт автомобилей, строительство жилья. В последние годы все больший интерес представляет инновационное предпринимательство [1, стр. 89].

Самым наилучшим вариантом для открытия своего дела является производство товара или оказание услуги, которого еще нет на рынке. Это дает возможность привлекать клиентов, диктовать свою цену, определять ассортимент и работать с заказчиками. Однако нужно иметь «запасной аэродром», для того чтобы если вдруг начатая деятельность не приносит дохода, то мгновенно перейти на другой вид деятельности.

Стоит также отметить о законодательных ограничениях. Частное предпринимательство не имеет право заниматься производством оружия и наркотиков. Также существуют виды деятельности, на осуществление которых должна иметься лицензия.

Помимо так называемых административных ограничений существуют чисто экономические, связанные с преодолением входных барьеров. Это значительный объем первоначальных инвестиций, сверхнормативный срок окупаемости капитальных вложений, высокая степень риска и общая неопределенность в получении коммерческого результата. Эти и некоторые другие барьеры, иногда даже криминального характера, особенно характерные для нынешней России, препятствуют развитию частного предпринимательства [1, стр. 89].

Исходной точкой предпринимательской деятельности является изучение и анализ рынка, выявление непокрытого спроса или же создание нового продукта, услуги. Также стоит отметить, что анализ должен быть не только на уровне местного рынка, но и на глобальном уровне, это поможет выявлению наиболее перспективных мест для размещения своего дела.

Предприниматель должен ответить для себя на ряд вопросов такие как: обладаю ли я необходимым, чтобы начать свое дело? Какой риск открытия моего дела? Сколько нужно денег для моего бизнеса? А мне это интересно? Достаточно ли у меня знаний? А что будет если у меня не получится добиться успеха в этой деятельности? Рискую ли я положением семьи при открытии своего бизнеса?

Будущий предприниматель должен обязательно помнить самое главное правило: чтобы создать свой бизнес и руководить им он должен надеяться только на себя и еще один важный факт то, что малое предпринимательство пользуется определенной поддержкой со стороны властей.

Стоит не забывать о недостатках и преимуществах создания и ведения собственного дела. К недостаткам можно отнести следующее: большой риск, поначалу деятельности неустойчивый доход или вообще его отсутствие, большие затраты по времени, придется работать 6-7 дней в неделю по 10-15 часов в день, создание бизнеса отнимает массу времени, но талантливый человек, а предприниматели такими и являются, должны успевать все [2 стр. 90]. К преимуществам можно отнести следующее: свобода в своих решениях и действиях, которые не противоречат законодательству, реализация собственных идей, создание новых рабочих мест, высокий доход.

2. Принципы создания собственного дела

Создание собственного дела формируется из основных принципов.

свободный выбор деятельности на добровольной основе.

Этот принцип говорит нам о том, что выбор деятельности, которой хочет заняться предприниматель, является его выбором, никто не будет заставлять его заниматься бизнесом, это все исходит от самого человека и является чисто его инициативой. Принцип свободы предпринимательской деятельности закреплен нормативным актом, а именно ст. 8 и ст. 34 Конституции РФ, которая гласит: «Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности».

Привлечение к предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан.

Данный принцип говорит о том, что для формирования своего бизнеса предприниматель может использовать денежные средства и имущество юридических лиц: банков, инвесторов и т.д.

Самостоятельное формирование программы деятельности, выбор поставщиков и потребителей производимой продукции, установление цен в соответствии с затратами производства с соблюдением действующего законодательства.

Этот принцип говорит о том, что предприниматель сам формирует программу своей деятельности, строит дальнейшее развитие или расширение, определяет цену своего товара или услуги в соответствии с законодательством РФ, выбирает поставщиков, которые предлагают наилучшее качество за наименьшую цену.

Свободный наем работников

Предприниматель нанимает сотрудников на свое усмотрение, на его выбор не влияет законодательство и какие-то другие внешние факторы, его выбор зависит только от него. Предприниматель будет смотреть на уровень образования наемного работника, на опыт работы в сфере деятельности на которую он претендует, возможно на внешние качества и возраст, если это будет необходимым условием отбора.

Свободное распоряжение прибылью (его распределение), который остается после внесения платежей, установленных законодательством.

Предприниматель вправе распоряжаться своей прибылью, после того как он выплатит обязательные платежи: заплатит налоги, сборы, штрафы, зарплату наемным работникам и др. Нет никаких ограничений по распределению своей прибыли для предпринимателя.

3. Идеи и цели создания собственного дела

Самый главный по своей сути этап формирования своего дела это создание идеи и цели. Из тысячи идей нужно выбрать ту самую, которая будет интересна и, которая будет приносить доход. Если сформулировать цель своего дела, то можно сказать так: нужно найти потребность и удовлетворить ее.

Для формирования своей идеи важно использовать отечественный и зарубежный опыт, изучать ошибки предпринимателей – это позволит в дальнейшем не наступать на чьи-то грабли. Анализ рынка также важнейший элемент создания идеи[4].

Цель (или цели) фирмы должна быть сконцентрирована на самом важном — ваши товары должны удовлетворить потребность (потребности), не удовлетворенную другими товарами. Если данная потребность уже удовлетворена, то необходимо создать спрос на вашу продукцию другими мерами, т.е. сконцентрировать новый спрос, новый рынок.

Эта цель — самая главная, самая важная, определяющая на равновесном рынке (действовать на дефицитном рынке, конечно, проще), но цель формализована — удовлетворение неудовлетворенных потребностей. Нужно постоянно быть готовым практически ответить на вопросы: «Есть ли потребность в вашей продукции (работах, услугах)? Какая продукция, в какой экономической форме пользуется

спросом? Каков этот спрос сегодня? Каким будет завтра в перспективе?».

Главной целью предпринимательской организации в рыночной экономике является формирование рыночного спроса, удовлетворение потребностей людей, которые необходимо расставлять по степени удовлетворенности, значимости, рентабельности и т.д.

Цели нужно соизмерять с возможностями фирмы, с ее техническим, интеллектуальным, кадровым, финансовым уровнем и сырьевыми возможностями.

Необходимо поставить цель так, чтобы она была конкретной и все сотрудники поняли ее без труда. Искусство постановки цели — это искусство управления фирмой, это возможность контроля за ходом и результатом достижения цели, это возможность правильной мотивации сотрудников и т.д. Поэтому самая первая цель будущего предпринимателя — это определение набора целей.

Следовательно, чтобы стать предпринимателем, начать создавать собственное дело, нужно знать, чего хочет потребитель (потребители), сформулировать цель и стремиться ее достичь с меньшими затратами (расходами). Постоянно изучать, чего хотят люди, и искать возможность дать им то, что они хотят!

Итак, вы имеете предпринимательскую идею, четко сформулировали свои цели, теперь можно приступать к созданию собственного дела.

Организация собственного дела при наличии соответствующих материальных, финансовых и других возможностей может быть осуществлена посредством следующих форм: приобретение (покупка) предприятия (бизнеса), аренда предприятия в целом как имущественного комплекта, используемого для осуществления предпринимательской деятельности, использование метода франчайзинга и учреждение собственного дела в определенной организационно-правовой форме.

Примером бизнес-идеи может стать любая задумка, одна из них, например, маршрутные перевозки. К примеру, есть непокрытый спрос по перевозке пассажиров между городами. Эту идею можно быстро развить в бизнес-план и реализовать в жизнь. Данный вид услуги социально необходим, так как между городами находятся много промежуточных точек. Клиенты будут самых различных категорий, от детей до пенсионеров, целью поездки между городами - это: работа, учеба, развлечения и др. Этапы создания распишем в следующем пункте.

4. Этапы создания собственного дела

Мы разобрали все составляющие начала создания собственного дела. Теперь все конкретизируем собираем воедино и формируем этапы создания собственного дела.

Первый этап. Как уже говорилось выше для начала своей деятельности предприниматель должен осознать всю важность, ответственность открытия своего дела. Важно учитывать свои психологические качества, устойчивость, целеустремленность, никогда не сдаваться, быть сильным и уверенным в себе.

Второй этап. Следующим этапом будет формирование собственной идеи. Ключевой фактор в создании своего дела. Идея должна быть интересной для предпринимателя, чтобы он жил ею.

Третий этап. Анализ рынка потенциальных клиентов. Важно изучить весь рынок товаров, выявить места с непокрытым спросом, изучить цены конкурентов, проанализировать своих будущих клиентов. Также изучить цены поставщиков, опыт отечественных и зарубежных предпринимателей, рассмотреть аналогичный товар в других странах.

Четвертый этап. Привлечение необходимых финансовых ресурсов. Сколько нужно для открытия бизнеса, сроки окупаемости, расчеты с бюджетом, сколько наемных работников потребуется, какая площадь помещений, стоимость аренды или же приобретение франшизы и многие другие факторы, которые зависят от выбора деятельности предпринимателя.

Пятый этап. Выбор организационно-правовой формы. Предпринимателю, решившему заняться бизнесом, предстоит выбор формы предприятия. Выделяют следующие ведущие организационно-правовые формы предприятий:

- индивидуальные частные предприятия;
- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества;
- производственные кооперативы.

Владелец индивидуального предприятия распоряжается самостоятельно прибылью, он обладает наибольшей экономической свободой в принятии

хозяйственных решений.

Товарищество имеет нескольких владельцев. Вид ответственности зависит от вида товарищества: в полных товариществах владельцы несут ответственность всем имуществом, в командитных — часть участников имеет полную, а часть — ограниченную ответственность.

Владельцами собственности акционерного общества являются все его акционеры, а доля собственности каждого акционера определяется стоимостью принадлежащих ему акций.

Самой стабильной и долговечной формой является акционерное общество. Выход из дела одного из акционеров совершенно не отразится на существовании предприятия такой формы.

Предприниматель, выбирая форму предприятия, должен предвидеть возможные последствия для создаваемого предприятия в случае выхода из дела по различным причинам одного из совладельцев.

Шестой этап. Формирование бизнес-плана, визуализация всего процесса, представление всех факторов, которые повлияют на экономическую деятельность: затраты, окупаемость, конкуренция, развитие бизнеса, потенциальные клиенты, время работы, прибыль, и многое другое. Чем больше конкретизирован бизнес-план, тем наиболее лучше для предпринимателя, так как детальное изучение своей бизнес-идеи позволит увидеть все слабые и сильные стороны и просчитать риски.

Седьмой этап. Регистрация фирмы. Законодательство РФ о регистрации состоит из Гражданского кодекса РФ, Федерального закона «О государственной регистрации юридических лиц» и издаваемых в соответствии с ними нормативных правовых актов. В настоящее время большинство предпринимателей пользуются услугами специализированных фирм, занимающихся регистрацией компаний. Однако предприниматель должен четко представлять порядок регистрации. Он состоит из следующих этапов:

- 1) Разработка учредительных документов;
- 2) Заключение договора о создании и деятельности фирмы;
- 3) Утверждение устава фирмы и оформление протокола №1;

- 4) Открытие временного счета в банке;
- 5) Регистрация фирмы;
- 6) Включение фирмы в государственный реестр;
- 7) внесение полного уставного капитала в банк ;
- 8) Открытие постоянного расчетного счета в банке;
- 9) Регистрация в налоговой инспекции;
- 10) Разрешение на изготовление круглой печати и углового штампа;
- 11) Изготовление круглой печати и углового штампа [3].