

image not found or type unknown



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

- возникновение и обоснование идеи о занятии определённым видом предпринимательской деятельности;
- постановка ближайших и перспективных целей осуществления своей предпринимательской идеи;
- формирование конкретного решения об открытии своего дела в организационно – правовой форме;
- подбор надёжных и квалифицированных соучредителей нового дела;
- определение финансовых источников, необходимых для ведения предпринимательской деятельности на первом этапе функционирования фирмы;
- разработка необходимых (в зависимости от организационно правовой формы) учредительных документов;
- проведение комплекса организационных мероприятий по созданию собственного дела: проведение первого собрания учредителей, выбор фирменного наименования, подбор квалифицированных сотрудников, изготовление печати, штампов, выбор товарного знака и др.
- разработка обоснованного бизнес – плана;
- государственная регистрация фирмы в установленном порядке;
- постановка на учёт в налоговом органе по месту нахождения фирмы (месту жительства индивидуального предпринимателя);
- регистрация своей фирмы в уполномоченных территориальных органах Пенсионного фонда РФ, Фонда обязательного медицинского страхования РФ, Фонда социального страхования РФ и Государственного фонда занятости населения РФ;

- открытие в установленном порядке в любом банке расчётных (текущих) и других счетов;
- заключение договоров (контрактов) на поставку сырья, материалов, комплектующих изделий и других факторов производства, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности;
- получение в соответствии с законодательством разрешения (лицензии) на осуществление отдельных видов деятельности;
- проведение глубоких маркетинговых исследований рынка, выбор способов продвижения товаров на рынок, определение путей сбыта продукции потребителям; определение методов формирования цен на продукцию или услуги;
- заключение договоров поставки, купли – продажи товаров (услуг) с потребителями;
- проведение необходимой рекламной кампании товаров (услуг);
- организация учёта доходов и расходов в соответствии с нормативными документами Минфина РФ и другие.

Несомненно, все этапы создания собственного дела крайне важны, но решающий – это обоснование предпринимательских идей, поскольку именно на этом этапе выявляются экономический интерес (мотивы) предпринимателей в осуществлении конкретных видов деятельности (конкретных товаров, работ, услуг, информации, технологий и др.), но главное – идея должна быть реализована в те результаты, которые будут признаны рынком. Идея должна базироваться на простом и важнейшем рыночном принципе: найти потребность и удовлетворить её. Сначала поиск неудовлетворённой потребности, а затем – организация процесса по её удовлетворению.

Идея материализуется в целях предпринимательства: удовлетворение потребностей для систематического получения прибыли. На этом этапе создания собственного дела целесообразно соизмерить возможности реализации идеи, которые формируются в стратегических и тактических целях.

Важным этапом создания собственного дела является этап решения вопросов о финансовых возможностях предпринимателя, которые необходимы при формировании уставного (складочного) капитала, т.е. решение вопроса, где взять денежные средства, необходимые для создания собственного предприятия, а

значит, для приобретения сырья, материалов, энергии, топлива, найма рабочей силы и других факторов производства. Источниками средств могут быть собственные накопления, средства, взятые в долг у родственников, знакомых, полученные ссуды в банках, у будущих потребителей, или средства, полученные от выпуска и реализации ценных бумаг, а также помощь государственных органов, занимающихся поддержкой предпринимательства.

На этом этапе определяются возможности приобретения или взятия в аренду недвижимости, получения необходимой информации, использования новых технологий и др. Определяются на этом этапе конкретные цели по созданию всех необходимых условий для функционирования фирмы и получения прибыли.

На выбор организационно – правовой формы предпринимательства в немалой степени влияют внешние факторы: политическая стабильность (если её нет, предприниматель не будет заинтересован разрабатывать и реализовывать долгосрочные проекты), макроэкономические процессы и структурная перестройка экономики, экономические кризисы и инфляция, государственная поддержка и регулирование предпринимательской деятельности, состояние и другие факторы, которые необходимо учитывать при создании собственного дела и выбора предмета деятельности. Важное значение для успеха деятельности имеют: месторасположение, наличие инфраструктуры деятельности фирмы, благоприятное отношение к предпринимателям местных органов самоуправления.

Большое (если не определяющее) значение играет скорость оборота вложенных при создании собственного дела средств. Как известно, наибольшая скорость оборота денежных средств наблюдается в торгово – посредническом предпринимательстве, а наименьшая – в производственном. Поэтому в Москве, например, до 50% малых предприятий сосредоточили свою деятельность в торговле и в сфере обслуживания населения.

Важную роль в процессе создания собственного дела играет разработка учредительных документов фирмы, устанавливающих фактически весь механизм функционирования фирмы. Будущий предприниматель при разработке устава и (или) учредительного договора должен руководствоваться положениями Гражданского кодекса РФ, положениями федеральных законов об отдельных организационно – правовых формах предпринимательства и другими нормативными актами.

Важное место в организации предпринимательской деятельности, в механизме создания собственного дела занимают поиск предпринимательских идей и

формулирование целей.