**** 

**Материалы проекта Еврокомиссии ТЕМПУС**

**«Разработка и введение устойчивых структур**

**по воспитанию предпринимательского духа**

**в России и Таджикистане»**

**Цель 2**

**«Повышение квалификации учителей экономики и предпринимательства»**

**Модуль**

**«Предпринимательство и его формы»**

Автор-разработчик: **Cугарова Фатима**

 **Асророва Зульфия**

**Российско – Таджикский (Славянский) университет**

**Душанбе 2011**

|  |
| --- |
| СОДЕРЖАНИЕ |
| 1. | ВЫ В КАЧЕСТВЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ |
| 1.1. | Характеристика предпринимателя |
| 1.2. | Проверьте себя как предпринимателя |
| 1.3 | Развивайте себя как предпринимателя |
| 2. | СОСТАВЬТЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ  |
| 2.1. | Как технико-экономическое обоснование может помочь начать дело |
| 2.2. | Содержание технико-экономического обоснования |
| 2.3 | Где найти информацию для технико-экономического обоснования |
| 3.  | ИДЕЯ ВАШЕГО ДЕЛА  |
| 3.1. | Что такое концепция бизнеса |
| 3.2. | Протестируйте вашу концепцию |
| 4. | ФОРМЫ БИЗНЕСА |
| 4.1. | Различные формы бизнеса |
| 4.2. | Как правильно выбрать форму бизнеса |
| 5.  | ПЕРСОНАЛ |
| 5.1. | Какой персонал мне необходим |
| 6.  | ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ |
| 6.1. | Юридическая ответственность предпринимателя |
| 7.  | НЕОБХОДИМЫЙ СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ |
| 7.1. | Какие инвестиции вам необходимы? |
| 7.2. | Какой оборотный капитал вам потребуется? |
| 8. | ИСТОЧНИКИ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА |
| 9. | КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ |
| 10. | УЧЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ И ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ |
| 10.1. | Финансовое планирование |
| 10.2. | План доходов и расходов |
| 10.3. | План движения наличных средств |

ВЫ В КАЧЕСТВЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Этот модуль предназначено для вас, молодые предприниматели в лице учеников, если вы помышляете начать свое дело и у вас есть представление о том, каким видом деятельности вы намерены заняться. В таком случае необходимо подумать о многих вещах.

 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В новом деле вы, предприниматель, являетесь самой главной фигурой, поскольку отвечаете за руководство своим делом и за его успех. Такая ответственность предполагает готовность принять на себя давление внешних и внутрипроизвод­ственных обстоятельств, но и большую свободу. Начать свое дело — большой шаг, и он может изменить всю вашу жизнь. Это означает, что вам придется много и упорно трудиться, но это также может приносить удовлетворение и прибыль.

Успех вашего дела зависит от ваших личностных характеристик, ситуации и навыков. Чем больше у человека качеств и навыков предпринимателя, тем больше вероятность успеха дела. Особенности качеств и навыков будут различаться в зависимости от того, каким видом деятельности вы займетесь.

Вероятно, вы уже обладаете необходимыми качествами и навыками. Если не хватает определенных навыков, их можно будет приобрести с помощью трениро­вок или занятий. Вы также можете получить необходимые навыки для своего дела, наняв людей, обладающих ими, или же, использовав, для этой цели консультан­тов.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Прежде чем начать свое дело, следует проанализировать, обладаете ли вы необ­ходимыми качествами и навыками. Подумайте о каждой из следующих характе­ристик и навыков с точки зрения того, является это сильной или слабой стороной при ведении дела. Например, если у вас хорошие знания в области управления бизнесом, это может быть плюсом, однако, если вы зачастую полагаетесь на других при принятии решений, это может быть минусом.

Приведенный ниже тест поможет определить, какие навыки необходимо разви­вать и как избегать ошибок. Вы узнаете, что такое рынок, конкуренты и поставщи­ки.

*Навыки необходимые предпринимателю:*

* Технические навыки

 Они включают в себя практические способности, необходимые для производства продукта или предо­ставления услуг. Например, если вы хотите заняться пошивом одежды, вы должны уметь кроить и шить. Чтобы открыть ремонтную мастерскую, надо уметь починить двигатель. Если вы не обладаете этими на­выками, оцените их как минус.

* Навыки управления бизнесом

Практические способности, существенные для эф­фективного ведения дела. Изучение рынка, разуме­ется, важно, однако другие области управления биз­несом жизненно необходимы для успеха дела, на­пример, определение затрат и ведение отчетности.

* Знание сферы деятельности

Для некоторых сфер деятельности профессиона­лизм просто обязателен, для других же он не являет­ся одним из главных факторов, хотя знания всегда вам помогут. Вы не будете совершать ошибок, зная рынок, конкурентов и поставщиков.

*Личностные характеристики:*

* Преданность

Если хотите преуспеть в своем деле, вы должны быть преданы ему, должны быть готовы ставить дело превыше всего. Это означает, что вы будете зани­маться этим длительное время и готовы рисковать своими деньгами.

* Мотивация

Почему вы намерены начать свое дело? Вы добье­тесь успеха, если хотите испытать свою идею, быть независимым и иметь свое дело. Если же вы идете на этот шаг потому, что вынуждены это сделать, по­скольку остались без работы, то в таком случае шан­сы на успех не так велики.

* Способность рисковать

Абсолютно безопасных деловых идей не суще­ствует. Вы всегда рискуете потерпеть неудачу в своем деле. Однако, несмотря на то, что предприниматель должен быть готов к риску, рисковать следует ра­зумно. Готовность умеренно рисковать является плю­сом, рисковать всем в азартной игре или же неспо­собность принимать на себя риск рассматривается как минус.

* Принятие решений

При ведении своего дела вы столкнетесь с необ­ходимостью принимать важные решения. Право на решение вопросов можно передать другим людям, а можно их вовсе не принимать. Очень важна способ­ность принимать решения, имеющие серьезные по­следствия.

* Ситуация в семье

Ваше дело будет отнимать много времени. Боль­шое значение при этом приобретает поддержка се­мьи, которая должна согласиться с вашими планами начать свое дело. Возможно их участие и помощь делу. Поддержка со стороны семьи является поло­жительным моментом. Если вы не получаете такой поддержки - это является минусом.

* Финансовое положение

Если у вас есть собственные средства для вложе­ния в дело, и это не будет означать катастрофу для финансового положения в случае неудачи — это плюс. Если нет собственных средств, и вы полностью зависите от успеха вашего дела — это минус.

РАЗВИВАЙТЕ СЕБЯ КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Многие предприниматели не обладают достаточными или необходимыми навы­ками для ведения собственного дела. Однако навыками можно овладеть, а име­ющиеся качества развить. Вы можете работать над слабыми сторонами и обра­тить их в сильные. Ниже приводится несколько рекомендаций по развитию предпринимательских навыков и качеств.



Стремитесь получить помощь у Наблюдайте за преуспевающими

других людей. Обсуждайте эти вопросы предпринимателями. Думайте о том,

с друзьями, в семье, с другими как они работают и, что помогло им

предпринимателями и т.д. добиться успеха.



Посещайте учебные курсы. Читайте книги. Подберите книги по

подберите учебные курсы по тем областям, где тем проблемам, по которым вам необ-

у вас имеются пробелы. Например, вы ходимо усовершенствовать знания.
можете научиться ведению отчетности.

СОСТАВЬТЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

 КАК ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ

 ОБОСНОВАНИЕ МОЖЕТ ПОМОЧЬ НАЧАТЬ ДЕЛО?

Прежде, чем начать свое дело, вы должны собрать определенную информацию и разработать план, чтобы иметь возможность определить, будет ли бизнес при­быльным и следует ли рисковать. Непродуманное планирование и подготовка являются главной причиной неудач среди начинающих бизнесменов.

Сведение вместе собственных идей и собранной вами информации называется технико-экономическим обоснованием, которое поможет:

* решить, следует вам начать свое дело или нет;
* организовать ваши идеи с тем, чтобы наилучшим образом начать и вести свое дело;

• представить идею вашего дела учреждению, оказывающему финансовую под­держку, например, банку для получения кредита.

СОДЕРЖАНИЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ

Технико-экономическое обоснование должно охватывать все требующие рас­смотрения важные аспекты избранного дела. Оно является руководством, кото­рому вы будете следовать, дабы ничего не упустить при подготовке к реализации идеи. Каждый из разделов, с третьего по десятый, охватывает определенную часть технико-экономического обоснования. Изучив все разделы, вы сможете составить собственное технико-экономическое обоснование.

* Общая часть

В общей части приводится краткое описание вашей идеи, а также наиболее важная информация из других разделов технико-экономического обоснования. Все другие разделы заполняются до того, как вы подготовите общую часть. Важ­но, чтобы общая часть была составлена четко и аккуратно, поскольку на этой основе у читающего ее человека складывается первое впечатление об идее дела.

* Идея вашего дела

В основе любого дела лежит идея. Приведите краткое описание своей идеи: какой продукт намерены производить, какую услугу будете оказывать, или какие товары хотите продавать, где, как и кому вы собираетесь предлагать.

* План по маркетингу

После развития идеи своего дела вам следует тщательно подумать о том, как вы намерены продвигать свои товары и услуги. Маркетинг — это все, что вы делаете для выяснения того, кто является вашими клиентами, что им необходимо и что они хотят. Ваша задача — удовлетворить потребности ваших клиентов, полу­чая при этом прибыль. В плане по маркетингу необходимо подробно записать, какие продукты или услуги вы намерены продавать, по какой цене, где вы будете заниматься предпринимательской деятельностью, какой метод реализации про­дукции используете, и как будете развивать свой бизнес, продукцию и услуги.

* Форма предпринимательской деятельности

Существуют различные юридические формы, одну из которых вы можете выб­рать для своего дела. Все они имеют свои преимущества и недостатки, и форма, которую предпочтете вы, будет зависеть от особенностей вашего бизнеса. Выб­рать можно из следующих форм: индивидуальный предприниматель на основе патента или свидетельства, частное предприятие, полное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью.

* Персонал

Следует подумать о том, какой персонал потребуется. Сколько вам нужно сотрудников. Какими навыками и опытом они должны обладать.

* Юридическая ответственность

При ведении своего дела вы несете юридическую ответственность.

* Необходимый стартовый капитал

 Стартовый капитал — это деньги, необходимые для открытия дела. Нужны деньги на приобретение оборудования, материалов, оплату аренды, заработной платы и т.д.

* Источники стартового капитала

Определив необходимую сумму стартового капитала, вы должны быть уверены в том, что ее получите.

* Калькуляция стоимости

Для того, чтобы правильно установить цены на продукцию/услуги и разрабо­тать технико-экономическое обоснование, вы должны подсчитать затраты на про­изводство этой продукции или на оказание услуг.

* Ведение отчетности и финансовое планирование

 Любой бизнес нуждается в ведении отчетности и финансовом планировании.

ГДЕ НАЙТИ ИНФОРМАЦИЮ

ДЛЯ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ

Вам следует собрать значительную информацию и произвести оценки и расчеты для составления технико-экономического обоснования. Часть информации мож­но найти самостоятельно. Однако, иногда вам будет необходима помощь специа­листа при подготовке технико-экономического обоснования, поскольку каждое дело должен направлять профессионал.

Ниже приводится список возможных источников получения помощи при разра­ботке технико-экономического обоснования:

* Вы можете обратиться в государственные структуры, оказывающие помощь тем, кто решил начать небольшое дело.
* Многие неправительственные организации также оказывают помощь, предоставляя консультации и обучение.
* Бухгалтеры, юристы и консультанты в области бизнеса могут помочь

при работе над отдельными частями технико-экономического обоснования.

* Более конкретные консультации могут дать люди, имеющие опыт работы в вашей сфере деятельности.
* Банки также часто содействуют предпринимателям, обращающимся в банк для получения кредита.
* Ассоциации (торговые палаты и организации работодателей) имеют отделы и хозрасчетные структуры, которые могут оказывать помощь предпринима­телям.

ИДЕЯ ВАШЕГО ДЕЛА

Любой бизнес зарождается из идеи. Бизнес начинают мужчины и женщины, которые видят, что люди хотят купить определенный продукт или услугу. С появ­лением идеи о новой возможности в бизнесе следует развить ее в концепцию. Концепция бизнеса представляет собой краткое и точное описание основных опе­раций. В ней рассматриваются следующие аспекты:

* Какой продукт или услугу вы будете продавать?
* Кому вы будете их продавать?
* Как вы будете продавать продукты и услуги?
* Какую потребность клиентов вы будете удовлетворять?
* Какой?

Какой продукт или услугу будет продавать ваш бизнес? Концепция вашего бизнеса должна основываться на том, что у вас лучше всего получается. Возмож­но, у вас есть опыт в определенной сфере бизнеса, или же вы прошли обучение и обладаете определенными навыками. Концепция вашего бизнеса поможет вам сделать акцент на том, чем вам следует заняться.

* Кому?

Кто будет покупать ваш продукт или услугу? Вашими клиентами могут быть частные лица либо другие предприятия. Они могут представлять небольшую мест­ность или же огромную территорию, а, возможно, и всю страну. Будете ли вы продавать только определенной группе клиентов, либо всем. Очень важно иметь четкое представление о том, кому вы продаете.

* Как?

Как вы будете продавать продукцию или услугу? Если планируете открыть ма­газин, это понятно, но производитель и работник службы сервиса могут продавать по-разному. Производитель, например, может продавать непосредственно клиен­там или предприятиям розничной торговли.

* Какую?

Какую потребность клиентов будет удовлетворять ваша продукция или услуга? Концепция бизнеса должна всегда отражать заботу о клиенте и его потребнос­тях. При выработке концепции важно выяснить, что хотят потенциальные клиенты, и присматриваться к конъюнктуре будущего рынка.

Несколько лет Искандер работал продавцом в магазине оптовой торговли хо­зяйственными товарами. Он живет в небольшом городе Шахринав, где хочет начать собственное дело. Искандер имеет опыт работы, поэтому его идея заклю­чается в том, чтобы открыть в Шахринав магазин по продаже хоз. товаров.



Искандер долго думал о концепции своего бизнеса и отразил ее следующим образом:

 Концепция бизнеса

Наименование бизнеса:

Магазин хозяйственных товаров

Вид деятельности (заполните соответствующую строку)

 выпуск следующих видов продукции

 предоставление следующих видов услуг или услуги

Открытие магазина следующего типа: магазин по продаже хозяйственных товаров и фермерского инвентаря.

Следующий вид оптовой торговли

 Предполагаемые потребители: Плотники, строители, рабочие по выпуску изделий из металла и небольшие фермерские хозяйства, расположенные недалеко от Шахрнава.

 Способ продажи: потребители будут посещать магазин и приобретать необходимые товары для удовлетворение следующих потребностей: потребители Шахринава испытывают потребность в надежном источнике основных инструментов (орудий труда) и материалов. Фермеры нуждаются в орудиях труда и инвентаре в определенное время года.

ПРОТЕСТИРУЙТЕ ВАШУ КОНЦЕПЦИЮ

После того, как вы продумали и записали свою концепцию, необходимо ее протестировать. Нужно определить, насколько обоснованна ваша идея, чтобы бизнес был конкурентоспособным и прибыльным. Одним из способов тестирования идеи является анализ SWOT.

Что такое анализ SWOT

SWOT расшифровывается следующим образом: S — Strength (Сильные сторо­ны), W — Weakness (Слабые стороны), O — Opportunities (Возможности) и T — Threats (Угрозы).

При анализе SWOT вы рассматриваете особенности своего бизнеса и записываете сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы.

Анализируя сильные и слабые стороны, вы изучаете свой бизнес изнутри в поисках того, на что вы можете повлиять:

* Сильные стороны включают все, что у вас получается лучше всего. Напри­мер, ваш продукт, вероятно, лучше, чем у конкурентов, и магазин расположен в удобном месте, а ваши сотрудники обладают высокой квалификацией.
* Слабые стороны отражают слабые стороны вашего бизнеса. Ваш продукт, например, может быть дороже, чем у конкурентов, у вас нет достаточных средств для рекламы, или вы не в состоянии оказывать такой спектр услуг, как ваши кон­куренты.

При изучении возможностей и угроз вы выходите за рамки вашего бизнеса для определения того, на что вы сами не можете повлиять.

* Возможности включают все находящееся в вашем районе, что может послу­жить делу. Ваш продукт, например, приобретает все большую популярность пото­му, что в вашем районе отсутствует аналогичный магазин или же число потенци­альных клиентов возрастет, поскольку открывается много новых фирм.
* Угрозы — это все, что находится вокруг вас и не способствует развитию вашего бизнеса. Например, имеются другие фирмы, производящие такой же про­дукт. Налог на продажу может возрасти, и, следовательно, товары станут дороже, а вы знаете, как долго будет популярным ваш продукт.

По завершении анализа SWOT вы сможете дать оценку своего бизнеса и ре­шить:

* намерены ли вы далее развивать свою идею и подготовить полное технико-экономическое обоснование;
* вернуться ли вам к концепции своего бизнеса для внесения изменений;
* следует ли вам полностью отказаться от избранной идеи.

Анализ SWOT

Для оценки концепции вашего бизнеса сделайте следующее:

1. Заполните форму анализа SWOT.

2. Охарактеризуйте сильные, слабые стороны, возможности и угрозы, как очень
важные и менее важные.

1. Дайте оценку концепции вашего бизнеса.
2. Примите решение относительно того, намерены ли вы заниматься этим делом.

1. Для анализа концепции Искандер проводит анализ SWOT. Он заполняет форму и разделяет сильные, слабые стороны, возможности и угрозы (очень важ­ные ++ и менее важные +).



Число сильных сторон 4

Число слабых сторон 3

Сильных сторон больше,

чем слабых? 0 да □ нет

Число ++ сильных сторон

Число ++ слабых сторон

Число ++ сильных сторон больше, чем число ++ слабых сторон?

Магазин

|  |
| --- |
| АНАЛИЗ SWOT |
| ■ Бизнес изнутри |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Знаю бизнес по продаже хозяйственных товаров + + | Не знаю фермеров в ок­рестностях Шахринав++ |
| Знаю многие фирмы в Шахринав + + | Нет большого капитала + |
| Смогу закупать у оптовых торговцев на выгодных условиях + | Нет навыков ведения от­четности и затрат + |
| Имею хорошие навыки в области маркетинга + |  |
| ■ Бизнес со стороны |
| Возможности | Опасности |
| В Шахринаве создаются новые фирмы, что означа­ет повышение спроса | Клиенты привыкли поку­пать у Марата ++ |
| Конкурент не имеет све­дений о новейших продук­тах + | Клиенты могут предпо­честь покупать товары в большом магазине + |
| У Марата нет всего необ­ходимого фермерского инвентаря |  |

Число возможностей

Число опасностей Возможностей больше, чем опасностей? Число ++ возможностей Число ++ опасностей Число ++ возможностей больше, чем число ++ опасностей?

0 да □ нет

3

2

0 да □ нет

2

1

0 да □ нет

 Теперь дайте оценку концепции вашего бизнеса через анализ SWOT. Осуще­ствите следующие четыре шага:

1. Запишите все слабые и сильные стороны изнутри бизнеса, возможности и
угрозы вне бизнеса. Используйте форму, приведенную на странице 19.

2. Проанализируйте сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Охарактеризуйте каждый аспект следующим образом и проставьте характеристики на форме после каждого пункта.

++ Очень важны сильная, слабая стороны, возможности или угрозы. + Менее важны сильная, слабая стороны, возможности или угрозы.

АНАЛИЗ SWOT

БИЗНЕС ИЗНУТРИ

 СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 БИЗНЕС СО СТОРОНЫ

 ВОЗМОЖНОСТИ ОПАСНОСТИ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Оцените вашу предпринимательскую идею.

Число сильных сторон \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Число слабых сторон \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сильных сторон больше, чем слабых? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Число ++ сильных сторон\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Число ++ слабых сторон\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Число ++ сильных сторон больше, чем число ++ слабых сторон?

Число возможностей\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Число опасностей\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Возможностей больше, чем опасностей?

Число ++ возможностей\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Число ++ опасностей\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Число ++ возможностей больше, чем число ++ опасностей?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Я намерен(а):

□ продолжить заниматься этим делом и подготовить полное технико-экономи­ческое обоснование;

□ вернуться к концепции технико-экономического обоснования для внесе­ния изменений;

□ полностью отказаться от этой идеи.

ФОРМЫ БИЗНЕСА

Начиная свое дело, вы должны выбрать его юридическую форму. Выбор юри­дической формы очень важен, и он может значительно повлиять на:

* затраты, начало и регистрацию вашего бизнеса,
* упрощение процедуры для открытия бизнеса,
* финансовый риск,
* возможность иметь партнеров,
* способ принятия решений,
* налоги и прибыль.

Существует целый ряд организационно-правовых форм ведения бизнеса. Все они имеют свои недостатки и преимущества. Следует подумать, какие аспекты наиболее важны для вас, и в соответствии с этим выбрать форму бизнеса. Вы можете обращаться за помощью при выборе формы бизнеса и его регистрации. Очень часто в этом вам могут оказать содействие правительственные и неправи­тельственные организации, занимающиеся поддержкой малого бизнеса. Если вы намерены заниматься более крупным бизнесом, вам, вероятно, понадобится по­мощь юриста. Иногда вы можете обращаться за консультацией в банк.

Ниже приводятся следующие формы предпринимательской деятельности, раз­решенные действующим законодательством Республики Таджикистан:

* индивидуальный предприниматель (без образования юридического лица);
* частное предприятие;
* хозяйственное товарищество;
* производственный кооператив.

РАЗЛИЧНЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА

* Индивидуальное предпринимательство

Индивидуальное предпринимательство как вид частного предпринимательства — это инициативная деятельность граждан, направленная на получение дохода (при­были), основанная на собственности самих граждан и осуществляемая граждана­ми на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Видами индивидуального предпринимательства являются: личное пред­принимательство (один гражданин) и совместное предпринимательство (семей­ное предпринимательство, дехканское хозяйство без образования юридическо­го лица).

Индивидуальное предпринимательство в Республике Таджикистан подразумева­ет осуществление физическим лицом предпринимательской деятельности самосто­ятельно без права найма работников.

Индивидуальный предприниматель вправе осуществлять любые виды предпри­нимательской деятельности, кроме видов деятельности, осуществляемых в порядке, установленном законодательством, исключительно субъектами предприниматель­ства — юридическими лицами. Учет индивидуальных предпринимателей в качестве налогоплательщиков осуществляется налоговыми органами в порядке, установ­ленном налоговым законодательством.

* Частное предприятие

Частным предприятием в Республике Таджикистан признается коммерческая организация, созданная и управляемая собственником — одним физическим ли­цом. Частное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежа­щим ему имуществом.

Собственник частного предприятия в соответствии с законодательством несет субсидиарную ответственность принадлежащим ему имуществом по обязатель­ствам частного предприятия при недостаточности имущества предприятия.

Уставный фонд частного предприятия неделим, его размер определяется самим собственником.

* Хозяйственное товарищество

Хозяйственное товарищество — это коммерческая организация с разделенным на доли (вклады) учредителей уставным фондом. Хозяйственные товарищества являются юридическими лицами, отделенными от лиц, являющихся их собственни­ками, (учредителей или акционеров). Они действуют от собственного имени, имеют собственное руководство и место расположения.

Учредительными документами хозяйственного товарищества являются учреди­тельный договор и устав. Если хозяйственное товарищество учреждается одним лицом, то учредительным документом является устав. Доли всех участников в иму­ществе хозяйственного товарищества пропорциональны их вкладам в уставный фонд.

* Формы хозяйственного товарищества

1. Полное товарищество (ПТ)

Полным признается товарищество, участники которого при недостаточности имущества полного товарищества несут солидарную ответственность по его обя­зательствам всем принадлежащим им имуществом.

* Участниками полного товарищества могут быть юридические лица и физичес­кие лица — индивидуальные предприниматели.
* В полном товариществе должно быть не менее двух участников.
* Гражданин может быть участником только одного полного товарищества.
* Минимальный размер уставного фонда ПТ должен быть не менее 50 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), установленной законодательством на дату предоставления документов для государственной регистрации товарищества.

2. Коммандитное товарищество (КТ) — это товарищество, которое включает главных участников и вкладчиков — участников с ограниченной ответственностью. Главные компаньоны (полные товарищи) принимают участие в деятельности общества и отвечают неограниченно своим имуществом по обязательствам предприятия. Обязательства участников с ограниченной ответственностью (вкладчиков) ограничиваются их вкладом в уставный фонд. Вкладчики не вправе участво­вать в управлении и ведении дел коммандитного товарищества, не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества.

* Полными товарищами в КТ могут быть юридические лица и физические ли­ца — индивидуальные предприниматели, а вкладчиками — физические и юридичес­кие лица.
* Число участников КТ не может быть меньше 2, причем, не менее одного полного товарища и одного вкладчика.
* Гражданин может быть полным товарищем только в одном КТ.
* Полный товарищ в КТ не может быть участником полного товарищества.
* Минимальный размер уставного фонда КТ должен быть не менее 50 мини­мальных размеров оплаты труда (МРОТ), установленной законодательством на дату представления документов для государственной регистрации товарищества.

3. Общество с ограниченной ответственностью (ООО)
Учреждается одним или несколькими лицами. Уставный фонд ООО разделен

на доли, размеры которых определяются учредительными документами.

Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, свя­занных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов в уставный фонд.

* Число участников ООО не должно превышать пятидесяти. В ином случае оно должно быть преобразовано в акционерное общество в течение года, а по исте­чении года — ликвидировано в судебном порядке, если число его участников не уменьшится до пятидесяти.
* ООО не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйствен­ное товарищество, состоящее из одного лица.
* Размер уставного фонда ООО должен быть не менее 50 минимальных раз­меров оплаты труда (МРОТ), установленной законодательством на дату предос­тавления документов для государственной регистрации общества.
* К моменту государственной регистрации ООО каждый из участников обязан внести не менее 30 процентов указанного в учредительных документах своего вклада в уставном фонде (уставном капитале) общества.

Оставшаяся часть вклада в уставный фонд должна быть внесена в течение года со дня регистрации.

■ Участники ООО несут ответственность, принимают участие в решениях и полу­чают доходы пропорционально своим вкладам в уставный фонд.

4. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) — это общество,
участники которого отвечают по его обязательствам своими вкладами в уставный
фонд, а при недостаточности этих сумм — дополнительно принадлежащим им
имуществом в размере, пропорциональном внесенным ими вкладам.

* Размер уставного фонда ОДО должен быть не менее 50 минимальных раз­меров оплаты труда (МРОТ), установленной законодательством на дату представ­ления документов для государственной регистрации общества.
* Предельный размер ответственности участников предусматривается в учре­дительных документах.
* При банкротстве одного из участников его ответственность по обязатель­ствам товарищества распределяется между остальными участниками пропорцио­нально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предус­мотрен учредительными документами.
* В остальном к обществу с дополнительной ответственностью применяются правила об обществах с ограниченной ответственностью.

5. **Акционерное общество (АО)** — это общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций равной номинальной стоимости.

* Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежа­щих им акций.
* Акционер обладает имуществом, отделенным от имущества своих участников, несет ответственность по своим обязательствам в пределах своего имущества и не отвечает по обязательствам своих акционеров.
* АО может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества.
* АО может быть как закрытого, так и открытого типа.

Открытое акционерное общество (ОАО) — это АО, участники которо­го могут свободно распоряжаться принадлежащими им акциями без согласия других акционеров.

* ОАО имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу.
* ОАО обязан ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.
* Минимальный размер уставного фонда ОАО — сумма, эквивалентная 50000 долларов США по курсу Центрального банка Республики Узбекистан на дату регистрации общества.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) — это АО, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенно­го круга лиц.

* ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.
* Акционер ЗАО, желающий продать свои акции, обязан предложить их выку­пить другим участникам общества или самому обществу. Если участники общества и само общество отказались от приобретения акций, то акционер вправе с согла­сия общества (или неполучения ответа в течение месяца со дня запроса) реализо­вать акции третьим лицам.
* Минимальный размер уставного фонда закрытого акционерного общест­ва — 200 МРОТ.
* Минимальный состав учредителей закрытого акционерного общества опре­деляется в количестве трех человек. Число акционеров закрытого акционерного общества не может быть более пятидесяти.

Дочерняя организация и зависимое акционерное общество

Юридическое лицо является дочерним, если другое (основное) юридическое лицо, в силу преобладающего участия в его уставном фонде, либо в соответствии с заключенным между ними договором или иным образом, имеет возможность определять решения, принимаемые дочерней организацией. Дочерняя организа­ция является юридическим лицом и не отвечает по долгам своей основной органи­зации.

Акционерное общество признается зависимым, если другое (участвующее) юридическое лицо имеет более 20 % его голосующих акций.

* Производственный кооператив

Производственным кооперативом (ПК) является добровольное объединение не менее трех граждан, которое означает:

1. Членство на основе личного трудового участия в производственной деятельности.

2. Объединение их имущественных паев.

Производственный кооператив имеет статус юридического лица и отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Если имущества кооператива недо­статочно, кооператоры несут дополнительную ответственность своим собственным имуществом.

Распределение ответственности между членами кооператива производится про­порционально размеру их паев.

Субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства

- индивидуальные предприниматели;

- микрофирмы и малые предприятия;

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Отрасли | Среднегодовая численность работников, человек |
| Микрофирмы | Производственные отрасли | Не более 20 |
| Сфера услуг и другие непроизводственные отрасли | Не более 10 |
| Оптовая, розничная торговля и общественное питание | Не более 5 |
| Малые предприятия | Легкая и пищевая промышленность , металлообработка и приборостроение, деревообрабатывающая, мебельная промышленность и промышленность строительных материалов | Не более 100 |
| Машиностроение, металлургия, топливно-энергетическая и хими­ческая промышленность, производство и переработка сельскохозяйственной продукции, строительство и прочая промышленно-производственная сфера | Не более 50 |
| Наука, научное обслуживание , транспорт , связь, сфера услуг (кроме страховых компаний) , торговля и общественное питание и другая непроизводственная сфера | Не более 25 |

Субъекты малого предпринимательства могут заниматься любыми видами предпринимательской деятельности, не противоречащими действующему законо­дательству Республики Таджикистан.

Субъектами малого предпринимательства могут быть индивидуальные предпри­ниматели без образования юридического лица, а также юридические лица в сле­дующих организационно-правовых формах:

* частное предприятие;
* общество с ограниченной ответственностью;
* общество с дополнительной ответственностью;
* полное товарищество;
* коммандитное товарищество;
* производственный кооператив.

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ФОРМУ БИЗНЕСА

Как видите, необходимо многое обдумать при выборе приемлемой формы. Вероятно, вам потребуется помощь человека, имеющего больший опыт в этой области для выбора формы и регистрации. Однако окончательное решение при­нимаете вы сами. Не позволяйте никому убедить вас в выборе определенной формы до тех пор, пока не будет полного понимания, почему вы предпочитаете данную форму, и какими могут быть последствия.

Тщательно выбирайте наиболее выгодную для бизнеса юридическую форму. Это, в конечном счете, определит успех вашего бизнеса. Выбор юридической фор­мы зависит от множества факторов, как, например:

■ типа бизнеса и его масштаба;

■ числа будущих деловых партнеров, степени участия и ответственности каждо­го за них;

* имеющихся в распоряжении средств и установленных законом размеров ус­тавного фонда;
* величины доли каждого из партнеров в уставном фонде;
* особенностей каждой из перечисленных юридических форм;
* местожительства предпринимателя или местонахождения (расположения) юридического лица.

Поскольку каждая форма имеет свои преимущества и недостатки, вам следует проанализировать особенности избранного дела и оценить наиболее важные для вас факторы.

1. Индивидуальное предпринимательство

Преимущества:

- Получение разрешения на предпринимательскую деятельность упрощено по сравнению с хозяйственными товариществами: индивидуальный предприниматель вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юриди­ческого лица с момента государственной регистрации. Госрегистрация индивиду­ального предпринимателя осуществляется в явочном порядке и заключается в постановке на учет в территориальном налоговом органе по месту жительства в качестве индивидуального предпринимателя.

- Сбор за регистрацию составляет 4 МРОТ, действующего на дату уплаты сбора.

Недостатки:

* ограниченные возможности кредитования,
* ограниченные возможности развития деятельности,
* риск ответственности всем имуществом.

Являясь индивидуальным предпринимателем, вы будете обладать полномочиями принимать все решения по ведению своего дела. Затраты на начало и регистра­цию бизнеса будут довольно низкими, а процедуры упрощенными.

Форма "Индивидуальный предприниматель" является наименее сложной и наи­более дешевой при начале своего дела. Но она в то же время является наиболее рискованной формой, поскольку вы, как владелец, несете личную ответственность за все долги. Если ваш бизнес не сможет выплатить долги, кредиторы вынудят вас платить долги из вашего собственного кармана или же продавать ваше имуще­ство.

2. Частное предприятие

Преимущества:

* Простота управления бизнесом. Все решения принимаются только владельцем предприятия, нет необходимости согласовывать свои решения с компаньонами.
* Подготовка учредительных документов (только устав) и государственная регистрация предприятия предельно упрощены. Сбор за регистрацию составляет

5 МРОТ.

* Размер уставного фонда определяется собственником предприятия.
* Частное предприятие имеет возможность привлекать работников по найму.
* Прибыль частного предприятия после уплаты им налогов и других обязатель­ных платежей поступает в распоряжение его собственника и не подлежит налого­обложению

Недостатки:

- Собственник частного предприятия несет ответственность всем принадлежа­щим ему имуществом по обязательствам своего предприятия.

3. Общество с ограниченной ответственностью

Преимущества:

* Материальная ответственность каждого участника ограничена лишь суммой его вклада в уставном фонде общества.
* Минимальный размер уставного фонда составляет сумму, равную 50 МРОТ.
* Имеется возможность ведения бизнеса через наёмного исполнительного директора.

Недостатки:

- Ограниченные возможности кредитования и заключения сделок, так как ответ­ственность ООО определяется размером уставного фонда предприятия.

Например, если для вашего бизнеса потребуется значительный капитал, кото­рый вы будете брать взаймы у других людей, ваши долги будут большими. В таком случае, выгодно ограничить вашу личную ответственность за долги компании. На­верное, это более важно, чем иметь возможность начать свое дело простым и не дорогостоящим образом. Наиболее приемлемой формой при таких обстоятель­ствах будет создание ООО.

Искандер много думал о том, какую юридическую форму выбрать для магази­на "Хозяйственные товары". Он стоит перед выбором — стать индивидуальным предпринимателем (единоличным владельцем) или же создать общество с огра­ниченной ответственностью.

Искандер знает, что его риск будет большим, если он станет индивидуальным предпринимателем, однако, его привлекает упрощенная процедура для начала своего дела. Это также дешевле, чем регистрировать ООО. Искандер принимает решение стать индивидуальным предпринимателем.

ПЕРСОНАЛ

Когда вы надумаете открыть свой бизнес, вам, возможно, не будет хватать време­ни и навыков для выполнения всей работы самостоятельно. Это значит, что вам понадобятся работники. Поэтому вы должны иметь навыки для управления персо­налом. Вы должны ставить перед персоналом цели, поощрять их, руководить ими и платить им. Кроме того, вы должны следовать законам и правилам, установлен­ным на рынке труда.

Когда вы решите нанимать персонал, важно точно описать, какие навыки вам необходимы. Неквалифицированные рабочие могут быть использованы для вы­полнения одних видов работ, но для других видов работ потребуются люди, име­ющие определенные навыки. Иногда ваш персонал может состоять из членов семьи. Такое случается очень часто и может приносить хорошие результаты. Однако, очень важно, чтобы родственники, нанимаемые ми на работу, имели необходимые навыки.

КАКОЙ ПЕРСОНАЛ МНЕ НЕОБХОДИМ?

Концепция бизнеса поможет решить, какими навыками должен обладать пер­сонал. Для определения этого осуществите следующие четыре шага:

1. Начиная с концепции бизнеса, перечислите, какие задачи будет осуществ­лять ваш бизнес.
2. Решите для себя, для каких задач у вас не будет времени или навыков.
3. Определите, какие навыки, опыт и другие требования предъявлять вашему персоналу.
4. Продумайте, сколько работников понадобится для выполнения каждой из этих задач.

Производственным предприятиям обычно нужны рабочие. Сервисное предпри­ятие может нуждаться в сотрудниках для предоставления услуг. Все предприятия нуждаются в руководстве и решении вспомогательных задач, обеспечивающих его бесперебойное функционирование, в связи с чем предприятию обычно необходи­мы секретари, менеджеры, бухгалтеры, службы закупок и складские подразделе­ния.

 ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ

Лица, занимающиеся бизнесом, несут юридическую ответственность. Она вклю­чает в себя уплату налогов, соблюдение правил, касающихся работников, а также получение лицензий и разрешений. В этом разделе затрагиваются и вопросы стра­хования бизнеса.

Вы также должны изучить все юридические требования относительно бизнеса. Не нужно детально изучать все законы и правила, но необходимо выяснить, какие из них касаются избранного вами производства или вида деятельности.

Налоги

При ведении бизнеса вы будете платить налоги. Они являются частью бизнеса и обязательны для всех. Ваша задача заключается в том, чтобы собрать и направить их в органы власти. Например, налог на добавленную стоимость и налоги, взимае­мые с работников.

Другие налоги выплачивает предприятие из собственных средств. Наиболее важным является налог с дохода (прибыли). Существуют другие особые налоги, которые также необходимо выплачивать. Число уплачиваемых вами налогов, за­висит от избранной вами системы налогообложения. В Республике Таджикистан субъекты малого бизнеса по своему усмотрению могут использовать общую, либо упрощенную системы налогообложения. Упрощенная система налогообложения предусматривает уплату единого налога микрофирмами и малыми предприяти­ями.

Основным фактором, влияющим на принятие решения по переходу на ту или иную систему налогообложения, является налоговая нагрузка, которая меняется в зависимости от объемов деятельности.

Работники

Если вы нанимаете работников, вам необходимо выполнять обязательства ра­ботодателя. Выясните, какие существуют законы и правила о труде, и существуют ли специальные правила, касающиеся вашей сферы деятельности. Законы и пра­вила затрагивают следующие вопросы:

* минимальная заработная плата;
* продолжительность рабочей недели;
* минимальная продолжительность оплачиваемого трудового отпуска;
* праздничные дни;
* охрана труда и здоровья;
* больничный лист.

Лицензии и разрешения

Для многих видов предпринимательской деятельности обязательно получение лицензии от органов государственной власти. Выясните, нужна ли вам лицензия, и где можно ее получить.

Для некоторых видов предпринимательской деятельности также может пона­добиться специальное разрешение. Выясните, касается ли это вашего бизнеса.

Страхование

Риск является неотъемлемой частью бизнеса. Виды рисков могут меняться в зависимости от характера предпринимательской деятельности. Такие риски как падение спроса на товар или услугу, сопутствуют любому бизнесу, но другие типы рисков можно компенсировать через страхование. Если вы застраховали бизнес, то это предоставит вам гарантию финансовой безопасности в случае различного рода инцидентов.

Обычно предлагаются следующие виды страхования:

■ страхование имущества;

■ страхование имущества от нанесения ущерба, например, от пожара или несча­стного случая;

* страхование от несчастных случаев;
* страхование грузов;
* страхование профессиональной ответственности;
* страхование риска непогашения кредита.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Искандер связался со многими государственными учреждениями, напри­мер/: налоговым управлением и Управлением по труду и социальной защите населения, для того, чтобы выяснить, какие к нему предъявляются юридичес­кие требования. Он также связался со страховой компанией, для того, чтобы определить стоимость своего бизнеса. Он описал им все, что выяснил в процессе составления своего технико-экономического обоснования.

Магазин

|  |
| --- |
| ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ |
| Следующие виды налогов касаются моего бизнеса |
| Фиксированный налог на индивидуального предпринимателя |
| Пошлины и сборы | | |
| Следующие правила касаются моего персонала |
| Минимальная заработная плата |  |
| Продолжительность рабочей недели |  |
| Минимальная продолжительность оплачиваемого трудового отпуска \ |
| Праздничные дни |  |
| Охрана труда и здоровья |  |
| Больничный лист |  |
| Мне необходимы следующие | Затраты |
| лицензии и разрешения |  |
| Разрешительное свидетельство | Размер сбора за право торговли |
| на право розничной торговли | Устананавливается решением |
|  | местных органов власти |
| Моему бизнесу необходимы | Затраты |
| следующие виды страхования |  |
| и обязательных платежей |  |
| Страхование товаров | 1,5 — 2,0 % страховой суммы |
| Отчисления в пенсионный фонд | 1 МРОТ в месяц |

Посмотрите список, приведенный на следующей странице, и определите, какая юридическая ответственность относится к вашему бизнесу и какие виды страхова­ния вам необходимы. Внесите в список дополнения.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Юридическая ответственность | Относится ко мне (поставьте галочку) | Где я могу найти дополнительную информацию |
| НАЛОГИ |
| Налог на добавленную стоимость |  |  |
| Подоходный налог с физических лиц |  |  |
| Налог с дохода (прибыли) юридических лиц |  |  |
| Налог на имущество юридических лиц |  |  |
| Земельный налог |  |  |
| Налог с валового дохода предприятий торговли и общественного питания |  |  |
| Единый налог |  |  |
| Налог на развитие инфраструктуры |  |  |
| Налог за пользование водными ресурсами |  |  |
| Акцизный налог |  |  |
| Единый социальный платеж |  |  |
| Отчисления в Дорожный фонд |  |  |
| Отчисления в Пенсионный фонд |  |  |
| РАБОТНИКИ |
| Минимальная заработная плата |  |  |
| Продолжительность рабочей недели |  |  |
| Минимальная продолжительность оплачиваемого трудового отпуска |  |  |
| Праздничные дни |  |  |
| Охрана труда и здоровья |  |  |
| Больничный лист |  |  |
| Отчисления в Пенсионный фонд |  |  |
| ЛИЦЕНЗИИ И РАЗРЕШЕНИЯ |  |  |
| Патент или свидетельство на занятие индивидуальной предпринимательской деятельностью |  |  |
| Лицензия на осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности |  |  |
| СТРАХОВАНИЕ |
| Имущества |  |  |
| От ущерба |  |  |

НЕОБХОДИМЫЙ СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ

Стартовый капитал — это деньги, необходимые для начала дела. Начиная свое дело, обязательно знать, какой стартовый капитал потребуется, и где его взять. Стартовый капитал нужен для:

* инвестиций;
* оборотного капитала.

КАКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ВАМ НЕОБХОДИМЫ?

Инвестиции означают, что вы приобретаете что-либо представляющее большую ценность для вашего бизнеса, и пользуетесь этим длительное время. Иногда для начала дела большие инвестиции не нужны. Целесообразнее использовать инве­стиции на минимальном уровне. Это снижает риск. Нужно подсчитать инвестици­онный минимум. Их можно разделить на две категории:

* помещение;
* оборудование.

Помещение

Для работы следует подобрать помещение. Им может быть здание для вашего предприятия или небольшая комната. В начале вы можете работать дома, таким образом снизится сумма инвестируемого капитала. В разделе 4, в параграфе "ме­сторасположение" вы указали, где будет располагаться ваш бизнес. Теперь следу­ет проанализировать, какая площадь вам понадобится для вашего бизнеса, и ка­кое месторасположение будет содействовать вашему процветанию. Вы можете вернуться к соответствующему разделу технико-экономического обоснования и по мере необходимости внести изменения.

Охарактеризуйте наиболее важные факторы при выбо­ре помещения, поста­вив галочку в ниже­приведенной табли­це. Если это необхо­димо, включите в таб­лицу другие факто­ры.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ФАКТОР | Очень важный | Несущественный |
| Близость к потребителям |  |  |
| Близость к поставщикам |  |  |
| Близость к общественному транспорту |  |  |
| Размер помещения |  |  |
| Возможность расширения |  |  |
| Планировка, особенно удобная для ведения бизнеса |  |  |

Когда вы определитесь в своем выборе, продумайте, следует ли :

* строить новое здание,
* приобрести существующее здание,
* арендовать здание или его часть,
* управлять своим бизнесом из дома.

Строительство собственного здания может быть лучшим вариантом, если биз­нес предъявляет специфические требования к зданию и его месторасположению. Однако для этого понадобится значительный капитал и зачастую строительство затягивается на месяцы и годы.

Приобрести существующее здание быстрее и проще, если вы можете найти соответствующее здание, расположенное в удобном месте. Для того, чтобы здание отвечало вашим потребностям в нем иногда надо будет что-то изменять. Приоб­ретение собственного здания требует значительного капитала.

Для аренды помещения понадобится меньше средств, чем на строительство и приобретение здания. Аренда даст большие преимущества, поскольку вы можете менять месторасположение. Но это не так надежно по сравнению с владением собственным зданием, поскольку чаще всего возникает потребность в реконструк­ции здания.

Дешевле всего управлять делом из своего дома, даже если придется что-то в нем изменить. Это хороший способ начать свое дело, пока ваш бизнес не станет прибыльным. Если вы работаете дома, трудности могут возникнуть при отделении бизнеса от семьи.

Оборудование

Оборудование включает станки, инструменты, транспортные средства, офисную мебель и т.д. Больше всего в оборудовании нуждаются производители и те, кто работает в сфере обслуживания. При некоторых видах деятельности требуются значительные инвестиции для приобретения оборудования, поэтому важно знать, в чем вы нуждаетесь и правильно выбрать соответствующее оборудование. Даже если для бизнеса необходимо немного оборудования, важно продумать на пер­спективу потребности вашего дела и включить их в технико-экономическое обо­снование.

КАКОЙ ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ВАМ ПОТРЕБУЕТСЯ?

Потребуется определенное время, прежде чем вы начнете получать средства от реализации. Производитель должен произвести товар, прежде чем он его про­даст. Те, кто занят в сфере обслуживания, закупают материалы до того, как они продают свои услуги. Занимающиеся розничной и оптовой торговлей должны закупать запас товаров, прежде чем они смогут его продать. Любому бизнесу необходимы время и деньги для продвижения, прежде чем они дойдут до потре­бителей. В этот период нужно выплачивать арендную и заработную плату.

Оборотный капитал — это деньги, которые необходимо за все это платить. Поскольку бизнес с самого начала нуждается в средствах, они включаются в сумму стартового капитала. Следует подсчитать, какой оборотный капитал потре­буется для бизнеса. Его сумма зависит от минимального объема запасов. При некоторых видах деятельности нужен оборотный капитал для покрытия всех затрат в течение шести месяцев, при других — только в течение трех месяцев. Надо вычислить время, когда вы начнете получать средства от реализации. Обыч­но этот период растягивается на более длительный срок, чем вы думаете, поэтому планируйте иметь больший оборотный капитал, чем показывают расчеты.

Оборотный капитал покрывает затраты на:

Запасы сырья и готовой продукции

Производителям необходимо сырье для производства. Занятые в сфере обслу­живания также нуждаются в сырье. Занимающиеся розничной и оптовой торгов­лей должны иметь запас готовой продукции для ее реализации. Чем больше запасы, тем больше оборотного капитала нужно. Поскольку постоянно требуют­ся средства для приобретения запасов, следует держать запасы на допустимо низком уровне.

Если вы производитель, для расчета суммы стартового капитала, необходимого для приобретения запасов, нужно определить, сколько сырья потребуется для производства, прежде чем вы начнете продавать и получать средства от реализа­ции. Если вы работаете в сфере обслуживания, надо знать, сколько сырья необхо­димо для предоставления услуг до того, как клиенты начнут платить. Те, кто занят в розничной и оптовой торговле, должны определить, какой запас готовой продукции им нужно иметь для начала работы.

Помните, что, если вы продаете товары в кредит, придется дольше ждать поступ­ления от продажи - тогда вы будете вынуждены закупать запас второй раз, затратив средства из стартового капитала. Начинающему бизнесмену приходится прилагать значительные усилия по про­движению на рынок продукции или услуг. Для этого требуется капитал. Работодатель должен платить заработную плату в начальный период и плани­ровать повседневные расходы. Для подсчета суммы стартового капитала необходимо определить ежемесячные затраты на заработную плату, сколько месяцев нужно будет выпла­чивать из стартового капитала, прежде чем ваш бизнес будет иметь достаточные поступления от реализации. Арендная плата за помещение должна выплачиваться с самого начала. Старто­вый капитал, необходимый для этих целей, — ежемесячная арендная плата, умно­женная на число месяцев, прежде чем у вас будут поступления от реализации. В стартовый период будет множество прочих расходов. Например, оплата электроэнергии, покупка канцелярских товаров и лицензии. Сделайте прогноз ва­ших затрат в этот период. Необходимый стартовый капитал для покрытия прочих расходов — это ежеме­сячные затраты, помноженные на число месяцев, прежде чем у вас появятся по­ступления от реализации.

ИСТОЧНИКИ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА

После подсчетов стартового капитала возникает вопрос: где взять этот капи­тал? Вам требуется вся сумма с самого начала, поскольку эти средства пойдут на инвестиции и оборотный капитал в первые месяцы работы. Поэтому вы не должны начинать свое дело до тех пор, пока не будет необходимого стартового капита­ла.

Наиболее важными источниками стартового капитала являются:

* собственный капитал;
* прямые инвестиции со стороны партнера;
* заёмные средства в форме кредита или лизинга;
* гранты.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

Собственный капитал — это личные средства, вкладываемые в дело. Если бизнес прогорит, вы их потеряете. Собственный капитал называется рисковым капиталом, поскольку вы как владелец рискуете своими деньгами, вкладывая их в этот бизнес. Хотя это представляет риск лично для вас, для бизнеса будет менее рискованно, если в дело вкладывать свои деньги. Почему? Поскольку капитал, поступивший из личных средств, будет менее обременительным для бизнеса, чем взятые взаймы деньги, по которым придется делать выплаты и платить процентную ставку к определенным срокам.

Инвестировать собственные средства в дело рискованно, но, с другой стороны, это говорит о том, что вы верите в концепцию своего бизнеса. Если вы намерены взять часть средств в долг для стартового капитала, это может убедить кредито­ров в том, что вы достаточно верите в свою концепцию, чтобы рисковать своими сбережениями. Некоторые институты, предоставляющие кредиты, могут требовать от вас инвестировать в дело часть ваших собственных средств.

Если вы решите создать общество с ограниченной ответственностью, вам потре­буется инвестировать в компанию часть своих денег. ООО имеет акционерный капитал, представляющий средства, поступающие от владельцев.

Для снижения риска в вашем новом бизнесе, будет целесообразно иметь часть средств для инвестирования их в дело как собственный акционерный капитал. Если вы имеете сбережения для их инвестирования в бизнес, но все еще испытываете определенные колебания, это может означать, что вы сомневаетесь в вашей идее. В таком случае следует вернуться к концепции, пересмотреть ее, дабы убедиться в том, что вы действительно верите в нее, чтобы рисковать своими деньгами.

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Прямые инвестиции — это привлечение средств на условиях паевого взноса в Ваш бизнес со стороны партнера - какого-либо физического или юридическо­го лица. В этом случае вкладчик (инвестор) имеет возможность принимать участие в управлении бизнесом и право разделения с вами прибыли и убытков, образую­щихся в результате осуществления хозяйственной деятельности. Если нет своих денег для инвестирования в дело или их недостаточно, можно заняться поиском партнера, который проявит интерес к идее вашего бизнеса. Он может не участво­вать в деле, а лишь инвестировать свои деньги. Если удается найти партнера, желающего вложить деньги в дело, не давайте ему возможности завладеть боль­ше, чем половиной бизнеса, поскольку в таком случае вы теряете право принимать решения.

КРЕДИТЫ

Получение кредита для начального капитала означает, что кто-то ссужает вам деньги. Вы должны платить процентную ставку по кредиту и вернуть кредит. Вы можете вернуть кредит, выплачивая по частям (в рассрочку) или всю сумму сразу в зависимости от условий договоренности с учреждением, выдавшим вам кредит.

Если вы берете кредит для стартового капитала — это будет более обремени­тельно для вашего бизнеса, чем использование собственного капитала. К опреде­ленному сроку придется выплачивать проценты и, возможно, часть кредита. Это всегда представляет сложности для нового бизнеса, и обычно лучше как можно меньше брать взаймы денег для начала нового дела.

Источниками получения заёмных финансовых средств для формирования стар­тового капитала и развития предпринимательства в Узбекистане являются:

* кредитные ресурсы коммерческих банков;
* средства внебюджетных фондов, к основным из которых относятся Фонд со­действия занятости и Фонд поддержки дехканских и фермерских хозяйств;
* средства кредитных союзов.

В Таджикистане финансирование субъектов малого бизнеса может осуществ­ляться в форме кредитования, микрокредитования, кредитования на формирова­ние первоначального (стартового) капитала.

Учитывая высокий риск кредитования малого бизнеса и частного предприни­мательства, коммерческие банки готовы предоставлять им кредиты под высокий процент, что делает данный источник финансирования невыгодным.

Средства внебюджетных фондов выделяются через кредитные линии, открыва­емые в коммерческих банках. Кредитная линия внебюджетного фонда это — выделяемые внебюджетным фондом средства коммерческому банку для креди­тования субъектов малого бизнеса только на целевой основе.

Банки

Коммерческие банки являются наиболее частыми источниками получения кредитов для предпринимательской деятельности. Их задача — ссужать деньги людям и бизнесу. Многие банки имеют кредитные отделы, куда можно обратить­ся за получением кредита. Эти отделы имеют дело с малым бизнесом и знакомы с особыми условиями работы малого бизнеса.

Получить кредит в банке нелегко, поскольку банк предъявляет жесткие требо­вания. Если вы знаете, каковы требования банка, и для чего он их предъявляет, ваши шансы на получение кредита возрастут. Банк предъявляет два основных требования:

1. Тщательно продуманное и четко разработанное технико-экономическое обоснование с концепцией, в которую должен поверить банк. Расплывчатое технико-экономическое обоснование произведет плохое впечатление, и банку будет трудно сформулировать свое мнение о концепции вашего бизнеса. Иногда банк требует заполнения собственной банковской формы технико-экономического обоснования. В таком случае вам следует перенести основную информацию из вашего технико-экономического обоснования в банковскую форму.

Банк должен поверить в концепцию, прежде чем он выдаст кредит, посколь­ку процентная ставка и выплата кредита будут покрываться из получаемой при­были. Без прибыли бизнес не сможет платить процентную ставку и вернуть кре­дит.

2. Банку, вероятно, потребуется определенное обеспечение кредита. Это озна-
чает, что банк должен обезопасить себя от риска невозвращения кредита. Если
вы не сможете погасить кредит, банк имеет право получить в собственность ваше обеспечение, продать его, чтобы вернуть кредит. Обеспечением кредита могут служить:

* гарантия банков;
* поручительство третьих лиц;
* страховой полис страхования риска не возврата кредита;
* залог имущества.

В качестве имущества для залога может служить принадлежащее вам здание, где располагается ваш бизнес. В некоторых случаях в качестве обеспечения могут выступать станки и прочее оборудование. Если у вас нет ни того, ни другого, вы можете в качестве обеспечения использовать свою недвижимость. Это большой риск, и, чтобы пойти на это, следует все тщательно обдумать.

ЛИЗИНГ

Вместо того, чтобы покупать оборудование, вы можете получить его на условиях лизинга. В соответствии с законодательством Республики Таджикистан лизинг — особый вид арендных отношений, при которых одна сторона (лизингодатель) по поручению другой стороны (лизингополучатель) приобретает у третьей стороны (продавца) имущество (объект лизинга) в целях предоставления его во владение и пользование лизингополучателю за плату на определенных договором лизинга условиях. В подобном случае потребуется лишь стартовый капитал для оплаты лизинговых платежей за начальный период лизинга оборудования и оборотный капитал для производства. Преимуществом лизинга является то, что для этой формы приобретения обору­дования вам не нужен большой стартовый капитал, необходимый при его обыч­ной покупке. Если вы решите использовать данную форму приобретения оборудования, вы должны внести изменения в технико-экономическое обоснование. Уберите сто­имость оборудования из раздела инвестиций и к необходимой сумме стартового капитала добавьте плату за лизинг

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ

Каждое дело требует определенных затрат. Под затратами понимаются все денежные ресурсы, которые были потрачены предприятием для изготовления и продажи продукции или услуг. Калькуляция себестоимости — это те действия, которые предпринимаются для подсчета общей суммы затрат на изготовление и продажу продукции или на предоставление услуг.

Калькуляция себестоимости помогает вашему предприятию:

* установить цену на продукт;
* уменьшать и контролировать затраты;
* принимать более качественные решения в ходе осуществления предпринима­тельской деятельности;
* планировать будущее предприятия.

Различные виды бизнеса связаны с различными затратами. Но для каждого вида предпринимательской деятельности характерны четыре основных вида зат­рат:

* затраты, включаемые в производственную себестоимость продукта;
* затраты, не включаемые в производственную себестоимость продук­та (расходы периода);
* расходы финансовой деятельности;

• непредвиденные затраты.

Затраты, включаемые в производственную себестоимость продукта, — это затра­ты, которые напрямую связаны с продукцией или услугами, которые предприятие изготавливает или продает. Затраты включаемые в производственную себестои­мость продукта, содержат:

* прямые и косвенные материальные затраты, непосредственно связанные с производством;
* прямые и косвенные затраты на оплату труда, непосредственно связанные с производством;
* другие прямые и косвенные затраты, непосредственно связанные с производ­ством.

Прямые и косвенные материальные затраты, непосредственно связан­ные с производством, — это все денежные ресурсы, истраченные вашим пред­приятием на приобретение сырья и материалов, которые становятся составной частью продукции или услуг (которые вы изготавливаете и продаете или предо­ставляете), либо имеют непосредственное отношение к ним. Для розничного или оптового торговца стоимость покупки товаров, предназначенных для последую­щей перепродажи, и составляет прямые материальные затраты.

Прямые и косвенные затраты на оплату труда, непосредственно свя­занные с производством, — это все денежные ресурсы, которые выделяются предприятием на выплату заработной платы рабочим и служащим, отчисления на социальное страхование в установленных процентах от заработной платы, включая выплаты стимулирующего характера лицам, непосредственно вовлеченым в про­изводство продукции (услуг).

Оптовые и розничные торговцы не имеют рабочей силы, занятой непосредствен­но в производстве товаров, так что у них нет каких-либо прямых или косвенных затрат на оплату труда лиц, непосредственно связанных с производством. Все суммы выплаченной ими заработной платы рабочим и служащим являются для них затратами периода (затраты, не включаемые в производственную себестоимость).

Расходы периода — это все затраты, которые несет предприятие в ходе его функционирования, например, административные затраты, реализационные затра­ты. Затраты периода обычно не имеют непосредственного отношения к какому-то одному конкретному изделию или услуге. Затраты периода иногда называют накладными расходами или издержками.

Расходы финансовой деятельности — это затраты связанные с осуществле­нием финансовой деятельности предприятия. Финансовые затраты включают в себя такие затраты, как платежи по процентам, отрицательная разница по опера­ции с иностранной валютой, переоценка средств, вложенных в ценные бумаги, и так далее.

Непредвиденные затраты — это экстренные и незапланированные затраты, которые не относятся к обычной деятельности хозяйствующих субъектов. Чтобы признать затраты как экстренные, они должны:

* не соответствовать обычной деятельности предприятия;
* повторяться с периодичностью в несколько лет;

- не зависеть от решения, принимаемого служащим управленческого звена пред­приятия.

Чтобы правильно подсчитывать затраты на производство продукта или оказа­ние любой услуги вашим предприятием, вы должны понимать суть различных видов и типов затрат.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Затраты, включаемые в производ­ственную себестоимость | + | Затраты, не включаемые в производ­ственную себестоимость | + | Расходы финансовой деятельности | + | Непредви­денные затраты | = | Общие затраты |

УЧЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ И ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

В первые месяцы работы многие начинающие бизнесмены не получают прибы­ли. Пройдет определенное время, прежде чем начнут поступать средства от реали­зации. В этот период бизнес очень уязвим, поэтому нужно внимательно следить за финансовой ситуацией.

Когда вы начинаете новое дело, очень важно соблюдать два условия:

* вы должны работать прибыльно;
* вы не должны оставаться без средств.

Какое-то время вы можете работать с потерями, поскольку вы можете исполь­зовать оборотные средства из стартового капитала для покрытия затрат, понесен­ных вначале. Но после того, как вы используете стартовый капитал, объем реали­зации должен превышать затраты, иначе вы останетесь без средств и обанкроти­тесь.

Перед тем, как начать свой бизнес, вы должны составить план по прибыли и движению наличной массы. Надо внимательно следить за объемом продаж и затратами, а также движением денежных средств, чтобы все шло согласно плану. Если что-то идет не так, вы должны незамедлительно предпринимать действия для разрешения возникшей проблемы.

Для планирования и контроля финансовой ситуации необходимо:

1. Составить план доходов и расходов.
2. Составить план движения денежных средств.
3. Каждый месяц сравнивать записи по учету с каждым из двух планов.
4. Предпринимать действия, если что-то идет не так.

ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

План доходов и расходов (Отчет о результатах финансово-хозяйтвенной дея­тельности) отражает ежемесячные доходы (продажи), расходы и чистый доход (прибыль) в бизнесе в течение первого года. Поскольку бизнес в начале пути очень уязвим, вы должны быть настроены пессимистично при составлении плана доходов и расходов. Прогнозируйте расходы немного выше, чем думаете, а объем продаж немного ниже. Таким образом, бизнес сможет выжить, если сначала дела пойдут не так хорошо.

Ищите информацию и используйте ее при составлении планов. Например, про­гнозируя затраты на материалы или товары, задавайте поставщикам вопросы об их ценах. Не полагайтесь на догадки.

1 шаг. Сделайте прогноз косвенных затрат на каждый месяц первого года

Косвенные затраты — это все прочие расходы, за исключением прямых зат­рат, которые вы понесете при ведении своего дела. Косвенные затраты обычно напрямую не связаны с определенным продуктом или услугой. Например, затраты на заработную плату сотрудников или владельцев, не участвующих непосредствен­но в производстве продуктов или услуг, являются косвенными. Их называют кос­венными затратами труда.

В бизнесе участвуют различные виды косвенных затрат. Многие расходы, опла­чиваемые из вашего оборотного капитала, являются косвенными. Ниже приводит­ся несколько примеров:

* продвижение; • канцелярские товары;
* косвенные затраты труда; • коммунальные услуги;
* арендная плата; • лицензии и разрешения;
* страхование; • налоги и отчисления;
* транспорт; • амортизация.

1.Составьте список различных косвенных затрат в бизнесе. При составлении плана по продаже и затратам сделайте ежемесячный прогноз по каждому виду косвенных затрат. Обязательно включите все косвенные затраты, кото­рые вы понесете при ведении дела. Сложив их вместе, вы получите общую сумму косвенных затрат.

2.Из рассчитанных косвенных затрат выделите отдельной строкой налог на добавленную стоимость, подлежащий уплате по выставленным налоговым сче­там-фактурам на фактически поступившие товары и относимый в зачет.

2 шаг. Сделайте прогноз прямых затрат на материалы в расчете

на единицу

* Если вы производитель или работаете в сфере обслуживания, прямые затра­ты на материалы — это то, что вы платите за сырье для выпуска товаров и оказания услуг.
* Если вы заняты в розничной или оптовой торговле, прямые материальные затраты — это то, что платите за товары для их дальнейшей продажи.

Сделайте прогноз прямых материальных затрат в расчете на единицу по каждо­му виду товаров или услуг, которые предлагает ваш бизнес. Розничная и оптовая торговля реализует много товаров. Для торговли прогноз прямых материальных затрат в расчете на единицу может быть очень длинным. Но ваш бизнес должен знать прямые материальные затраты на все товары.

3 шаг. Сделайте прогноз прямых затрат в расчете

на единицу продукции

* Если вы производитель или работаете в сфере обслуживания, прямые затраты труда — это то, что вы платите сотрудникам, которые заняты в производстве товаров или оказанием услуг, продаваемых вами.
* Если вы заняты в розничной или оптовой торговле, у вас нет прямых затрат труда. Все ваши затраты являются косвенными.

Сделайте прогноз прямых затрат труда в расчете на единицу на каждый продукт или услугу, которую вы будете продавать в вашем бизнесе.

4 шаг. Сделайте прогноз продаж на каждый месяц первого года

Прогноз продаж является важной частью составления плана доходов и расхо­дов. Деньги поступают за счет продаж. Без хорошего объема продаж не может быть хорошей прибыли. Составьте прогноз продаж на каждый месяц, — какое количество каждого продукта или услуги можно продать.

1.Умножьте количество каждого продукта или услуги, которые вы предполага­ете продавать каждый месяц, на цены, по которым будете их продавать.

1. Общую сумму объема продаж за каждый месяц получите, сложив данные по всем продуктам.
2. Определите отдельной суммой НДС, начисленный за реализованные товары и включенный в них.

5 шаг. Подсчитайте общую сумму прямых материальных затрат

за каждый месяц первого года

Теперь определите общую сумму прямых материальных затрат за каждый ме­сяц на все продукты и услуги, которые вы будете продавать.

1.Возьмите суммы, полученные при осуществлении второго шага (прямые мате­риальные затраты в расчете на единицу на каждый продукт или услугу).

2.Умножьте эти суммы на количество каждого продукта или услуги, которые по прогнозу (шаг 4) будут продаваться каждый месяц.

1. Сложив общие суммы по всем продуктам, вы получите итоговую сумму пря­мых материальных затрат на каждый месяц.
2. Выделите отдельной строкой налог на добавленную стоимость, подлежащий уплате по выставленным налоговым счетам-фактурам по фактически посту­пившим товарам и относимый в зачет.

6 шаг. Подсчитайте итоговую сумму прямых затрат труда на каждый месяц первого года

Те, кто работает в розничной и оптовой торговле, не имеют прямых затрат труда, поэтому им не нужно делать эти подсчеты.

Если вы производитель или заняты в сфере обслуживания, определите итоговую сумму прямых затрат труда на каждый месяц для всех продуктов и услуг.

1. Возьмите суммы, полученные при осуществлении третьего шага (прямые зат­раты труда в расчете на единицу на каждый продукт или услугу).
2. Умножьте эти суммы на количество каждого продукта или услуги, которые вы будете ежемесячно продавать согласно вашему прогнозу.
3. Сложив общие суммы для всех продуктов, вы получите итоговую сумму пря­мых затрат труда.

7 шаг. Подсчитайте себестоимость реализованной продукции

Сложите итоговые суммы материальных и прямых затрат труда за каждый ме­сяц.

8 шаг. Определите валовой доход

Валовой доход определяется путем вычисления разницы между прогнозируе­мыми продажами (доходы от реализации продукции) и себестоимостью реализо­ванной продукции.

9 шаг. Подсчитайте доход от предпринимательской деятельности

до налогообложения

Из валового дохода (предыдущий шаг) нужно вычесть косвенные затраты (шаг 1).

10 шаг. Определите следующие налоги и вычеты

Земельный налог.

Налог на имущество.

НДС, подлежащий уплате в бюджет

11 шаг. Подсчитайте налогооблагаемый доход

Налогооблагаемый доход определяется как разница между доходом от пред­принимательской деятельности и суммами налогов и вычетов, рассчитанных в пре­дыдущем шаге

12 шаг. Определите подоходный налог

Подоходный налог начисляется на налогооблагаемый доход физического лица и удерживается из заработной платы работников предприятия. Ставки подоход­ного налога ежегодно устанавливаются решением правительства.

13 шаг. Заполните план по продаже и затратам

Имея на руках прогноз, вы можете использовать суммы, полученные при осу­ществлении шагов 1 по 12, для заполнения плана доходов и расходов. Используй­те прогнозы для подсчета ожидаемого валового и чистого дохода от вашего бизнеса в первый год.

План должен показывать, какое получение дохода (прибыли) вы ожидаете. Прогнозируемая прибыль должна быть высокой и учитывать возможные осложне­ния и проблемы. Например:

* объем продаж может быть ниже ожидаемого;
* может выйти из строя оборудование;
* вы можете израсходовать запас товаров и материалов.

КАК ВЫБРАТЬ СИСТЕМУ УЧЕТА

Ведение бухгалтерского учета означает запись сведений о том,

* сколько денег предприятие получает,
* сколько денег предприятие расходует.

Правильно выбранный шип системы учета, используемой надлежащим об­разом, весьма полезен для предприятия и может помочь ему существенно увеличить прибыли.

1. Система учета помогает контролировать движение денеж-
ной наличности.

Бухгалтерские записи показывают, сколько денег должно быть в распоряже­нии предприятия в любой конкретный момент. Пользуйтесь записями для того, чтобы приобрести уверенность в том, что деньги не исчезают непонятным образом.

2. Записи системы учета показывают, насколько эффективно
функционирует предприятие.

Бухгалтерские записи помогают обнаружить проблемы еще до того, как бу­дет слишком поздно что-либо предпринимать. Пользуйтесь учетными запися­ми для выявления ситуации, связанной с неправильным ведением дела, когда затраты слишком высоки, объем продаж падает и т. д.

3. Записи системы учета показывают другим, насколько эффек-
тивно функционирует ваше предприятие.

Необходимо иметь правильно эксплуатируемую систему бухгалтерского учета в тех случаях, когда вы обращаетесь за предоставлением кредита, платите налоги и т.д. Имея такие записи, вы можете продемонстрировать, что на пред­приятии все в порядке, и что вы не потеряли контроль над ним.

4. Записи помогают вам планировать будущее.

Бухгалтерские записи показывают, насколько хорошо предприятие функци­онировало в прошлом и насколько рентабельно оно сейчас. Если вы знаете сильные и слабые стороны предприятия, вы можете надлежащим образом планировать будущую деятельность.

Один и тот же тип системы учета не может в равной степени удовлетворять все предпринимательские системы. Какой тип является для предприятия наилучшим, зависит, например, от:

* размера вашего предприятия,
* области, в которой занял свою нишу ваш бизнес,
* юридической формы организации предприятия,
* бухгалтерских навыков владельца предприятия.

Существуют очень простые системы бухгалтерского учета, в которых в одном столбце записываются деньги, поступающие на предприятие, в другом — деньги, затрачиваемые на его функционирование. Более сложные бухгалтерские систе­мы, с другой стороны, имеют много столбцов (граф) и бывает достаточно затруд­нительно определить, в какой из них какую бухгалтерскую проводку необходимо вносить. Чем более детализированной является система, тем более полную инфор­мацию она может обеспечить. Однако, если вы применяете слишком детализиро­ванную и сложную бухгалтерскую систему, то это может даже повредить вашему бизнесу, например":

* если вы используете на малом предприятии или микрофирме бухгалтерскую систему, рекомендуемую для больших предприятий, то поддержание ее в требуе­мом состоянии будет слишком обременительным с финансовой точки зрения, и, в то же время, она не даст намного больше информации, чем сравнительно простая система;
* если вы используете бухгалтерскую систему, которую не понимаете до конца, то она вообще вряд ли обеспечит для вас сколько-нибудь полезную информацию.

Бухгалтерская система может:

* помочь принимать решения, например, какую продукцию следует продавать и какую сумму денег можно позволить себе инвестировать в приобретение новых станков;
* предупредить о возникновении проблемной ситуации, когда, например, прибы­ли поползли вниз;
* помочь определить себестоимость продукции, чтобы правильно назначить цены;
* помочь правильно планировать будущую деятельность;

• достоверно показать в ходе уплаты налогов, какую прибыль получили. Выберите бухгалтерскую систему, которая дает возможность иметь всю требу­емую информацию, но:

* не окажется слишком детализированной и сложной, чем это действительно необходимо;
* которую вы полностью понимаете даже в том случае, если бухгалтерию ведет другой человек.

ТРИ ТИПА СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

1. Система бухгалтерского учета с одиночными записями

Здесь приведен пример простой системы бухгалтерского учета, вести которую достаточно просто. Она способна дать определенную полезную информацию о предприятии. Эта система более пригодна только для мик­рофирм и только до тех пор, пока вы не изучите более развитые системы.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дата | Детальное описание | Продажи | Затраты |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Дата: Запишите здесь дату бухгалтерской проводки.

Детальное описание: Опишите бухгалтерскую проводку.

Продажи: Сюда внесите суммы, полученные от продаж.

Расходы: Здесь указывайте суммы, затраченные на ведение дела.

2. Базовая система двойных записей

Эта система способна предоставить более полную информацию, чем описанная выше. Это достаточно простая система, которую легко вести, и которая, пригодна для многих малых предприятий.

Дата: Внесите сюда дату бухгалтерской проводки.

Детальное описание: Опишите проводку.

Документ №: Впишите номер документа

каждой операции.

Касса: Записывайте сюда все деньги, которые по-

ступают в кассу вашего предприятия и ухо­дят из нее.

Банк: Записывайте сюда все деньги, которые при-

ходят на банковский счет и снимаются с него. Эти графы необходимы только для того случая, когда предприятие имеет счет в банке.

Прямые материальные затраты: Если вы производитель, запишите сюда все

затраты на приобретение сырья и комплек­тующих. Если вы торговец, впишите сюда расходы на приобретение товаров для по­следующей их перепродажи.

Прямые трудозатраты:

Косвенные затраты:

Если вы производите товары или оказывае­те услуги, вносите в эту графу зарплату про­изводственного персонала или лиц, оказы­вающих услуги. Торговцам не нужна эта гра­фа.

Записывайте в эту графу все затраты на обеспечение функционирования предприя­тия. Торговцы записывают в эту графу все расходы на оплату труда.

3. Более развитая система двойных записей

Это пример бухгалтерской системы, которая подходит для предприя­тий, нуждающихся в дифференцированной информации. Эту систему труд­нее вести, чем две предыдущих, и, скорее всего, она мало подходит для микрофирм, потому что понадобится помощь профессионального бухгал­тера.

Все деловые операции разносятся по счетам главной бухгалтерской книги. Бухгалтерским счетом является та часть главной книги, в которую записываются операции, имеющие отношение к одной и той же области предпринимательской деятельности.

КАССА

Дебет

Кредит

 I I

Каждый счет имеет два столбца. Левый столбец называется дебетом, правый — кре­дитом.

 I I

 I I

Каждая операция разносится по крайней мере в два счета. Суммы, записываемые в дебетовой и кредитовой сторонах, всегда рав­ны для любой операции.

|  |  |
| --- | --- |
| КАССА | ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ |
| Дебет | Кредит | Дебет | Кредит |
|  |  |  |  |
| 100,00 |  |  | 100,00 |
|  |  |  |  |

Например, если пред­приятие продает това­ры на сумму 100,00 сом, то это записывает­ся следующим образом:

* 100,00 сом в дебе­товую сторону счета "Касса".
* 100,00сом в креди­товую сторону счета "Прибыль от продаж".

В такой системе бухгалтерского учета все счета делятся на две группы: А) Постоянные счета:

1. Активы.
2. Обязательства.
3. Собственный капитал. Б) Временные счета:
4. Доход.
5. Расход.
6. Прибыль.
7. Убытки.

1. Активы

Все активы предприятия имеют стоимость, и эта стоимость записывается на сче­тах активов в главной книге. Например, стоимость запасов регистрируется в счете "Материалы". В главной книге для счетов активов зарезервированы пять разделов счетов бухгалтерского учета:

* денежные средства,
* счета к получению,
* товарно-материальные запасы,
* долгосрочные активы,
* расходы будущих периодов.

2. Обязательства и собственный капитал

Многие предприятия вынуждены брать взаймы деньги, например, в банках. Деньги, которые занимаются где-либо, записываются в такой системе на счет «Обязатель­ства». В главной книге для учета обязательств имеются два раздела счетов — счет текущих обязательств и счет долгосрочных обязательств.

Все предприятия имеют активы. Однако предприятие может также иметь и обязательства, например, ссуду, полученную в банке. Если бы предприятию по­требовалось вдруг выплатить все свои долги, ему потребовалось бы расстаться с некоторыми своими активами для того, чтобы расплатиться с кредиторами. Но после выплаты всех обязательств у предприятия остались бы какие-то активы. Эти активы принадлежат владельцу предприятия и называются собственным ка­питалом. В главной книге для его учета имеется раздел счетов «Собственный капитал».

3. Доход

На любом предприятии приход обычно составляют деньги, поступающие пред­приятию в результате продажи им продукции, товаров или услуг. В главной книге для учета такого рода прихода имеется только один счет «Поступления от про­даж».

4. Расходы

Все предприятия несут затраты. Существуют различные виды затрат, и их необ­ходимо контролировать. Поэтому для каждого вида затрат существует самосто­ятельный счет. В главной книге имеются три счета для учета затрат:

* прямые материальные затраты,
* прямые затраты на оплату труда,
* косвенные затраты.

Счета для учета активов, а также обязательств и собственного капитала исполь­зуются для составления баланса. Счета для учета прихода и расхода средств используются для составления отчёта о прибылях и убытках (финансовых резуль­татах).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Активы | Обязательства и собственный капитал | Приход | Расход |
| СчетаКасса БанкСчета к получению Запасы Оборудование | СчетаОбязательства и собственный капитал | СчетаПоступления от продаж | СчетаПрямые материальные затраты Прямые затраты на оплату труда Косвенные затраты |
| + + + + |
| Активыотчетного периода | Обязательства, собственный капитал + прибыль (убыток) |
| Баланс |