



Муниципальное образование
Муниципального округа № 54

193230, Санкт-Петербург
Дальневосточный пр., д. 42
тел./факс: (812) 446 59 40
тел.: (812) 586 01 72
e-mail: ms54@list.ru



**Добро пожаловать
в малый бизнес!**

ПАМЯТКА

О чём надо помнить начинающим предпринимателям

Редакторы: Музыченко Е. Д., Хлошоянц Н. М., Дегярева И. И., Носов В. А.

Тираж 1000 экз.

Распространяется бесплатно

Заказ № 23.10/9-2014

Печать: цифровая типография "ППК-Экспресс" т.: 380-94-68, СПб, ул. Крыленко, д. 21

Использование материала другим печатным изданием возможно только с письменного разрешения автора данного издания.

ПАМЯТКА

О чём надо помнить начинающим предпринимателям

Санкт-Петербург 2014 г.

Уважаемые предприниматели!

Составители памятки надеются, что те из вас, кто выбрал собственное дело основным источником своего существования не оставят приведённую информацию без внимания.

КАКОЙ БИЗНЕС ВАМ ВЫБРАТЬ

Важнейшей предпосылкой к занятию предпринимательской деятельностью в сфере малого бизнеса для большинства людей является необходимость получить средства к существованию для себя и своей семьи, полагаясь на свои способности, работая при этом на себя, а не на «дядю» и желание ни от кого и ни в чём не зависеть.

Чтобы добиться успеха на рынке товаров (услуг), надо отчётливо понимать, что здесь нужны профессионалы, способные сделать то, что другие люди сделать не в состоянии, обладающие, кроме того, такими качествами, как: добросовестность, дружелюбие, способность подавлять в себе раздражительность и нетерпимость в связи с не всегда лояльным отношением к вам со стороны клиента, люди заботливые, готовые по своему характеру прийти на помощь другим.

Прежде чем принять решение в какой сфере вы будете заниматься предпринимательской деятельностью, найдите коммерческую идею. Постарайтесь определить, в каких услугах нуждаются потенциальные потребители. В первую очередь те из них, кто проживает в вашем микрорайоне. В этом случае с большим основанием можно полагаться и на собственные ощущения. Перед вами широкое поле деятельности.

Под субъектами малого бизнеса стали пониматься коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами, представляющими малый бизнес, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает предельных уровней:

- в промышленности – 100 человек;
- в строительстве – 100 человек;
- на транспорте – 100 человек;
- в научно технической сфере – 60 человек;
- в оптовой торговле – 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;
- в сельском хозяйстве – 60 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

В Федеральном Законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» установлено, что под субъектами малого бизнеса понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Существуют отрасли, где малое предпринимательство имеет явные конкурентные преимущества относительно крупного, занимает доминирующее положение, как по численности, так и по объему выручки. К таким отраслям относятся розничная, оптовая торговля и общественное питание. В промышленности, связи, транспорте и сельском хозяйстве доминируют крупные формы организации бизнеса, доля малого бизнеса в них незначительна. В строительстве и непромышленной сфере малое предпринимательство занимает чуть менее половины численности и выручки.

Размеры субъектов малого предпринимательства - численность и оборот - варьируются от отрасли к отрасли. Самыми мелкими являются субъекты в сфере розничной торговли (5,9 чел., 903 тыс. руб.), связи (6,1 чел., 800 тыс. руб.), непромышленной сфере (7,8 чел., 510 тыс. руб.) и транспорте (7,5 чел., 489 тыс. руб.). Наиболее крупные субъекты в сельском хозяйстве (28,8 чел., 1,2 млн. руб.), промышленности (14,8 чел., 2,3 млн. руб.). Наибольший оборот имеют субъекты предпринимательства в оптовой торговле, несмотря на малую среднюю численность (6,0 чел., 5,3 млн. руб.)

Наибольший объем основных средств имеют субъекты предпринимательства в промышленности (1,3 млн. руб.) и транспорте (1,2 млн. руб.), наименьший - в общественном питании (75 тыс. руб.), связи (118 тыс. руб.), непромышленной сфере (129 тыс. руб.) и розничной торговле (218 тыс. руб.). Малые предприятия - юридические лица демонстрируют более высокую степень организации и эффективности, чем индивидуальные

предприниматели.

Торговля и общественное питание являются традиционно «малыми» секторами, с которым крупному бизнесу конкурировать сложно. С нашей точки зрения, приоритет в развитии малого бизнеса должен быть отдан именно этим отраслям. Во-первых, организация малого бизнеса в торговле и общепите не требует существенных капитальных вложений и человеческих ресурсов; средние размеры численности и оборотных средств в этих отраслях невелики. Промышленное предприятие скорее «вырастет» из торгового путем обратной вертикальной интеграции или диверсификации; такие процессы уже идут в Воронежской области, примером может быть организация производства жалюзи на базе бывших дилеров западных фирм. Создание же промышленного предприятия «с нуля» - крайне рискованное начинание, особенно в условиях существующего дефицита кадров и административных барьеров, и при наличии сильной конкуренции со стороны крупных предприятий. Во-вторых, технология торговли и общественного питания относительно стандартна. В отличие от технологий промышленности, торговым технологиям можно обучить широкие массы потенциальных и стартовых предпринимателей, поэтому возможности стимулирования малого бизнеса за счет общественных программ повышения квалификации в этой сфере значительно выше, чем в промышленности.

Некоторые виды предпринимательской деятельности в сфере услуг

1. Частный парикмахер;
2. Прогулки с группой детей;
3. Реабилитационные группы для детей с отклонениями в развитии;
4. Присмотр за детьми, родители которых на какое-то время убыли из дома (в гости, в театр и т.п.);
5. Домашний детский сад;
6. Измерение артериального давления, уколы и инъекции на дому
7. Музыкальное оформление торжеств;
8. Фото и видео съёмка на различных мероприятиях;
9. Компьютерные услуги;
10. Секретарь на телефоне;
11. Аудиторские услуги малым коммерческим предприятиям;
12. Редактирование диссертаций, переводов, текстов, чтение корректур;
13. Архитектурное моделирование и ландшафтное проектирование.
14. Дизайн (интерьерное оформление помещений, графический дизайн и т.д.);
15. Психологи и социологи могут оказывать помощь в подборе партнёров при формировании команд;
16. Курьерские услуги;
17. Мытьё окон, витрин;
18. Помощь на дому, мелкий ремонт;
19. Выгуливание домашних животных;
20. Косметический салон;
21. Сборка и разборка мебели;
22. Помощь в продаже (обмене) вещей через интернет, в размещении рекламы и объявлений;
23. Доставка автомобилей;
24. Шофёр по контракту;
25. Массаж;
26. Уборка производственных помещений, офисов, прилегающих территорий.



Предложения по проведению рекламы ваших услуг или товаров и стимулированию потребителей

Рекламу в основном подразделяют на два вида: на рекламу товара и на рекламу фирмы.

Рекламируйте и предлагайте свой продукт (товары или услуги) везде, где только можно, где много народа. Старайтесь попасть в число участников разного рода мероприятий (ярмарки, выставки, используйте различные развлекательные мероприятия и т.д.). Одним словом - старайтесь попадать в поле зрения как можно большего числа людей, чтобы они заинтересовались вашим продуктом и захотели стать вашими клиентами.

Работая в сфере услуг, крайне важно заполнить свою постоянную клиентуру. В любом случае на первом месте надо помнить о качестве.

Испортить себе репутацию легко, а вот привлечь к себе клиентов на длительное время очень не просто. А ведь именно это лежит в основе успеха в бизнесе.

Высокое качество продукции, честные и доброжелательные отношения с клиентами вот ваше доброе имя.



Бизнес - план, это ваш надёжный помощник



Особенности предпринимательской деятельности в сфере малого бизнеса у нас связаны с тем, что у предпринимателей как правило, нет необходимой теоретической подготовки, для организации и ведения предпринимательской деятельности и вследствие этого на начальном этапе организации собственного дела большинство не имеют бизнес-плана. Вместе с тем даже на высокоорганизованном американском рынке по оценке американских маркетологов неудачи на рынке связаны со следующими причинами:

- 32% - неверная оценка требований рынка;
- 13% - неправильная политика сбыта (продажи);
- 14% - неправильная ценовая политика;
- 10% - несвоевременное начало продаж (рынок не подготовлен, не было рекламы и т.д.);
- 8% - противодействие конкурентов;
- 23% - различные технические причины;

Как видно из приведённой статистики явные просчёты планирования бизнеса составляют более 70% всех приводимых причин провалов. Если принять во внимание то обстоятельство, что начинающие бизнес предприниматели (в первую очередь индивидуальные, без образования юридического лица) как правило, вовлекают в дело и членов семьи, а в качестве стартового капитала - все личные накопления, последствия неудачи могут оказаться для них катастрофическими. Помимо этого, отсутствие бизнес-плана затрудняет получение банковского кредита. Бизнес-план шаг за шагом определяет основные моменты, связанные с достижением желаемого результата, критические точки, в которых определяется динамика развития вашего бизнеса и как при этом результаты связаны с вашими действиями. Примером может послужить «точка безубыточности», которая на графике показывает через какое время с начала предпринимательской деятельности доходы от вашего бизнеса начнут компенсировать понесённые вами расходы.

Бизнес-план может включать следующие разделы

- Вид бизнеса;
 - Сколько средств потребуется для начала дела и откуда вы их планируете получить;
 - Каков рынок сбыта и как вы будете привлекать покупателей;
 - Почему потребителям может быть интересен ваш продукт;
 - Как получить лицензию (если она требуется);
 - Планирование объёмов сбыта;
 - План продвижения товаров (план маркетинга);
- В этом разделе следует рассмотреть вопросы; как вы будете устанавливать цену на товар (услугу), как вы будете рекламировать свой товар и сколько средств вы можете выделить на рекламу, кто ваши конкуренты и какова политика конкурентов;
- Планирование поступлений от реализации товаров;
 - Оценка рисков;
- В этом разделе надо рассмотреть какого вида риски могут возникнуть и какова сумма убытков, которые они могут вызвать;

Финансовый план;

В этом разделе необходимо свести воедино финансовую информацию, содержащуюся в предыдущих разделах, включая средства на оплату труда, затраты на сырьё, уплату налогов, погашение кредитов, какова может быть потенциальная прибыль после вычета расходов (за месяц, за год). Тщательный анализ производимых затрат, возможных рисков, деятельности конкурентов, особенности продвижения товара и других факторов, влияющих на успешное введение бизнеса, является крайне необходимым условием не только для первого шага в бизнесе, но и при принятии серьёзных решений в ходе повседневной работы.

Составление бизнес-плана позволит предпринимателю правильно очертить круг вопросов и проблем, с которыми ему придётся столкнуться как в процессе организации предприятия, так и при взаимодействии с другими участниками рынка и определить пути их решения.



Гранты выделяются из бюджета Санкт-Петербурга в виде субсидий на:

- затраты, связанные с государственной регистрацией (ИП, ООО и т.д.);
- затраты, связанные с началом предпринимательской деятельности;
- выплаты по передаче прав на франшизу (паушальный взнос) для производства (реализации) товаров, выполнения работ и оказания услуг.

Получить грант могут:

- начинающие предприниматели, зарегистрированные на территории Санкт-Петербурга и осуществляющие деятельность на территории Санкт-Петербурга по видам экономической деятельности, указанным в выписке из ЕГРЮЛ или выписке из ЕГРИП в качестве основного вида деятельности в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (КДЕС Ред. 1);

- рыболовство, рыбоводство и предоставление услуг в этих областях (код ОКВЭД 05);
- строительство (код ОКВЭД 45);
- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств (код ОКВЭД 50.2);
- ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования (код ОКВЭД 52.7);
- деятельность туристических агентств (код ОКВЭД 63.3);
- вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность (код ОКВЭД 63);

-разработка программного обеспечения и консультирование в этой области (код ОКВЭД 72.2);

-деятельность в области архитектуры; инженерно-техническое проектирование, геолого-разведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях; виды деятельности, связанные с решением технических задач, не включенные в другие группировки (код ОКВЭД 74.2);

-деятельность в области здравоохранения (код ОКВЭД 85.1);

-деятельность в области спорта (код ОКВЭД 92.6);

-предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства (код ОКВЭД 95).

Процедура участия в Программе

Шаг 1. Получение краткосрочного обучения и индивидуальной консультации

Необходимые документы: - Анкета начинающего предпринимателя, копия(и) паспорта(ов) индивидуального предпринимателя, руководителя и(или) учредителя(ей) юридического лица (2,3,5 страницы), копия выписки из ЕГРЮЛ или ЕГРИП.

Далее документы необходимо направить в Дом предпринимателя по рабочим дням с 10.00 до 17.00 (обеденный перерыв с 13.00 до 14.00) по адресу: ул. Маяковского, д. 46/5. По истечении 10 дней, Центр уведомляет предпринимателя о начале его обучения.

Шаг 2. Подготовка и отправка бизнес-проекта

В течении двух недель после прохождения обучения, предприниматель должен предоставить в Комитет бизнес-проект, в котором должны содержаться:

- состав и содержание;
- финансово-экономические параметры (включая сопоставительную оценку затрат и результатов;
- эффективность использования, окупаемость вложений по проекту);
- технологии, способы, сроки и особенности реализации бизнес-проекта.

В течении 10 дней комиссия обязана рассмотреть бизнес-проект и принять соответствующее решение.

Шаг 3. Подача заявки и документов на получение гранта

Не позднее трех месяцев после одобрения комиссией бизнес-проекта, предприниматель направляет в Комитет заявку и документы:

- Заявка на предоставление в 2012 году субсидий на поддержку и развитие малого предпринимательства по форме, утвержденной Комитетом;
- Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица или копия свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, заверенная подписью руководителя и оттиском печати юридического лица (индивидуального предпринимателя);
- Копии учредительных документов (Устав), заверенные подписью руководителя и оттиском печати юридического лица (только для юридических лиц);
- Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц или Выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, содержащая сведения об основном виде экономической деятельности в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (КДЕС Ред. 1), сформированная

выдавшим ее налоговым органом в 2011 году, либо копия указанной Выписки, заверенная подписью руководителя и оттиском печати юридического лица (индивидуального предпринимателя);

- Выписка из реестра акционеров общества (для акционерных обществ), содержащая сведения на дату не ранее десяти календарных дней до даты подачи заявки на предоставление субсидии;

- Копии документов, подтверждающих назначение на должность руководителя юридического лица, заверенные подписью руководителя и оттиском печати юридического лица;

- Справка о средней численности работников юридического лица или индивидуального предпринимателя с учетом всех работников, в том числе работников, работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени, работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений юридического лица за предшествующий календарный год (для вновь созданных юридических лиц или вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей – за период, прошедший со дня их государственной регистрации);

- Документ, подтверждающий размер выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость за предшествующий календарный год с отметкой территориального налогового органа (для вновь созданных юридических лиц или вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей – за период, прошедший со дня их государственной регистрации);

- Проект договора о предоставлении субсидий в двух экземплярах, акт об исполнении обязательств по Договору в двух экземплярах, составленные по формам, утвержденным Комитетом в специальных программах, счет на предоставление субсидий в одном экземпляре;

- Справка территориального налогового органа об исполнении налогоплательщиком обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней и налоговых санкций, выданная не ранее тридцати календарных дней до даты подачи заявки на предоставление субсидии;

- Копии договоров, актов, платежных документов, подтверждающих фактическое осуществление затрат в форме обязательных платежей, связанных с государственной регистрацией юридического лица или индивидуального предпринимателя, затрат, связанных с началом предпринимательской деятельности, выплат по передаче прав на франшизу (паушальный взнос) для производства (реализации) товаров, выполнения работ и оказания услуг;

- Копии документов, подтверждающих наличие у юридического лица или индивидуального предпринимателя помещения, находящегося на праве собственности, аренды или ином праве, используемого для ведения предпринимательской деятельности;

- Расчет размера субсидии по форме, утвержденной Комитетом в специальной программе.

Начиная новое дело, предприниматель естественно стремится к тому, чтобы построить и развить успешный бизнес. Стремление и желание это конечно хорошо. Однако на одном стремлении и желании построить прибыльный малый бизнес будет достаточно трудно. Несомненно, желание является основой для построения успешного предприятия. Но необходимо еще и правильно принять решения, и определенные знания. Так вот, начиная новое дело, как правило, сталкиваешься с различными советами, которые обрушиваются на тебя со всех сторон. Многие хотят подсказать, как лучше сделать то или иное. Кто-то от чистого сердца, кто-то, специально завлекая в неправильную сторону. Одним словом советы бывают разные и полезные и бесполезные, а иногда и вредные. Однако есть некоторые советы, которые будут действительно полезными для начинающего предпринимателя, создающего свой прибыльный малый бизнес.

Давайте рассмотрим пять советов начинающим предпринимателям, помогающих построить успешный бизнес.

Совет первый.

Наличие грамотного финансового плана - ключ к успеху в построении прибыльного малого бизнеса. Чем детальней проработан ваш финансовый план, тем легче вам будет начать и вести ваше дело. Конечно хороший, сильный финансовый план не рождается на пустом месте. Ему способствует тщательная подготовка. Особое внимание при разработке финансового плана стоит обратить на потребность в финансовых средствах, необходимых для запуска вашего бизнеса, постараться максимально учесть, сколько и когда вам потребуется средств, для запуска бизнеса. А также четко знать и быть уверенным в их источниках. Если это собственные средства, то здесь легче, они у вас уже есть. Сложнее будет с привлекаемыми средствами. Здесь важно, что бы было грамотное согласование во времени. Иначе может наступить разрыв в финансировании, что может привести к нарушению процесса организации и запуска бизнеса.

Совет второй.

Было бы неплохо воспользоваться помощью, так называемого наставника, человека, являющегося специалистом в области бизнеса, в который вы входите. Это может быть также ваш товарищ или знакомый, который уже занимается бизнесом, и может подсказать вам нюансы, с которыми вы можете столкнуться во время развития своего дела. Пользой здесь, несомненно, будет то, что вы сможете избежать каких-либо ошибок, с которыми уже столкнулись эти люди. Естественно это уберет для вас и время и деньги.

Совет третий.

Не экономьте на персонале. На стадии запуска бизнеса предприниматель сталкивается со множеством различных нюансов. Это и профессиональные знания, особенности законодательства, технологические особенности бизнеса, и т.д. Более того, стадия запуска бизнеса очень напряженная в плане физическом и моральном, очень много работ, которые единичные или одноразовые, но требуют исключительного исполнения, и если их выполнить некачественно сразу, то в будущем они дадут о себе знать и очень дорого дадут знать. И как правило, при старте бизнеса, предприниматель пытается уменьшить начальные затраты, естественно экономя на персонале и специалистах. Иногда решает, что он сам сможет выполнить ту или иную работу потому, что он и сам высококлассный специалист. Однако во время запуска бизнеса он сталкивается с такой физической и моральной нагрузкой, ведь ему необходимо все держать под контролем, поэтому он просто физически не успеет сделать какую-то второстепенную работу, предназначенную для исполнения сторонним специалистом. Естественно, это приведет к провалу или станет причиной в увеличении времени запуска бизнеса.

Совет четвертый.

Позаботьтесь о себе. При запуске нового бизнеса на вас ложится огромная нагрузка и физическая и моральная. Необходимо помнить об этом. Начало собственного бизнеса может очень сильно изменить вашу жизнь. Хорошо, чтобы об этом знали и понимали ваши близкие, и вы могли бы найти в них поддержку. Очень часто происходит так, что близкие не понимают этого, и вроде бы человек создал свой бизнес, стал успешным и стал более обеспеченным, но вот на семейном фронте наоборот, потерпел неудачу. Поэтому помните о том, что, начиная свой бизнес, вы должны позаботиться о своих силах и в первую очередь моральных.

Совет пятый.

Ну и последний совет, он же самый главный - организуйте бизнес в той области, которая вам больше всего нравится, в которой вы действительно разбираетесь и вам нравится этим заниматься. Если вам нравятся животные, то возможно у вас получится открыть зоомагазин. Если у вас достаточно знаний и опыта в какой-то области, подумайте о

