



Частное предпринимательство или малый бизнес характеризуется небольшим объёмом производства и ограниченной численностью штатных сотрудников. Данный вид предпринимательства относится к рискованной коммерческой деятельности. Ответственный выбор сферы бизнеса определяет успех предприятия.

Начинающий предприниматель должен, прежде всего, изучить конкурентную среду на рынке в выбранном направлении бизнеса и объективно оценить свои возможности. При этом необходимым условием успешного начала является знание технологии и понимание нюансов ведения дела, уверенность в своих силах и определенные личные сбережения или возможность привлечения сторонних средств.

Рассмотрим первоначальные этапы для эффективного начала коммерческой деятельности

### **Этап №1– Составление бизнес-плана**

Этот важный документ требуется для инвесторов, кредиторов, органов, оказывающих помощь в виде субсидий, для получения

грантов. План должен убедить финансистов в состоятельности и эффективности проекта.

В нём должна быть изложена идея предпринимательства, конкретные цифры и факты её воплощения, практические шаги реализации и конечная выгода. Оценена необходимая сумма средств. Например, для торговли она должна включать закупку товара и торгового оборудования, стоимость аренды помещения для продажи, расходы по открытию бизнеса, транспортные и другие.

Особенно тщательно, подробно и красиво план составляется для инвесторов. Его структура должна отражать следующие моменты:

Краткая вводная часть с описанием будущей деятельности, состояния отрасли и рынка и своего места в нём.

2. Характеристика товаров или услуг, каналы поставки и сбыта.

3. Организация производства, кадры, маркетинговые мероприятия и способы продвижения товаров. Желательно указать инновационную составляющую бизнеса.

4. Бюджет. Подробно, с приведением таблиц описать смету расходования финансов. Следует учитывать, что за израсходованные средства нужно документально отчитываться.

5. Планируемая прибыль и срок окупаемости расходов.

6. Мероприятия по дальнейшему развитию бизнеса, планируемые технологии.

7. Краткий итоговый вывод

### **Этап №2– Регистрация предприятия**

Вначале необходимо определиться, какую правовую форму выгоднее выбрать ООО или ИП (индивидуальный предприниматель). Общество при банкротстве отвечает по долгам только потерей средств в размере уставного капитала. Но при этой форме уплачиваются более высокие налоги, здесь сложнее бухгалтерская отчётность, выше размер штрафов.

Для начинающего предпринимателя более приемлемой формой бизнеса является ИП. Следует иметь в виду, что в случае неудачи он по долгам рискует потерей всего принадлежащего ему имущества и денежных средств. Это единственный серьёзный минус ИП.

Регистрация этой формы бизнеса несложная, документов оформляется немного:

- заявление по специальной форме (Р21001);
- паспорт;
- уплата госпошлины по реквизитам, выданным регистрирующей организацией;
- индивидуальный номер налогоплательщика, полученный в налоговой инспекции.

Документы подаются в регистрационную инспекцию по месту жительства.

### **Этап №3– Выбор системы налогообложения**

При регистрации важно указать выбранный режим налогообложения из следующих систем:

1. Общая система предусматривает платёж всех установленных законом налогов, в том числе, подоходный (НДФЛ) и на добавленную стоимость (НДС).

2. Упрощённая система имеет два варианта — 6% от суммы доходов и 15% от разницы между доходами и расходами. Какой вариант выгоднее, необходимо подсчитать с учётом конкретных цифр.

3. Привлекательна для ИП патентная система. Она применяется в случае, если вид предполагаемой деятельности попадает в специальный льготный список в регионе проживания. Есть районы, которые устанавливают даже нулевую ставку налога для некоторых производств.

4. Единый налог на вменённый доход (ЕНВД) не зависит от прибыли, он фиксируется на определённое время в сфере розничной торговли или услуг.

После оформления указанных документов предпринимателю выдаётся так называемая Выписка из ЕГРИП и свидетельство о регистрации. В этих документах указан вид деятельности и её цифровой код.

#### **Этап №4– Организация начала работы**

Изготовление печати не составляет сложностей. При открытии расчётного счёта следует учитывать процент банка по обслуживанию. Сведения о кассовом аппарате подаются в налоговую, при этом не мешает получить консультацию юриста и бухгалтера.

ИП разрешается работать без счёта в банке, без печати и кассового аппарата, если не

планируется вести расчёты безналичными средствами.

После выполнения всех вышеуказанных этапов необходимо подумать о рекламе своей деятельности. Для начала это может быть яркая вывеска, заметный штендер.

Можно распространить по почтовым ящикам листовки с рекламным текстом в районе непосредственного расположения торговой точки, приобрести привлекательную упаковку, оповестить знакомых и друзей об открытии своего бизнеса.

Необходимо создать сайт с описанием деятельности и товаров, распространить информацию в соцсетях. Для привлечения первых покупателей допустимо немного снизить наценку на товар, но она должна покрывать расходы по бизнесу, на уплату налогов, арендную плату, оплату труда и получение прибыли.

Со временем, когда прибыль стабилизируется на должном уровне, можно подумать о расширении бизнеса.

**МБУ «Шумячская ЦБС»  
Центр правовой информации  
п. Шумячи, ул. Садовая, д. 30 А  
тел. 4 -20 – 83**

**Е-mail: [schumjhibibl@mail.ru](mailto:schumjhibibl@mail.ru)**

**Время работы:**

**понедельник – пятница  
9<sup>00</sup> - 18<sup>00</sup>**

**воскресенье 10<sup>00</sup> - 18<sup>00</sup>  
Выходной день - суббота**

*Шумячская центральная библиотека  
Центр правовой информации*



**ПАМЯТКА  
ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

*Шумячи  
2019 г.*

