

МИФЫ

о сложности
предпринимательской
деятельности



г. Ижевск, ул. Красная, д. 144
тел. (3412) 901-065
www.economy.udmurt.ru



**ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**
www.economy.udmurt.ru www.gfskur.ru www.udbiz.ru

г. Ижевск, ул. Свердлова, д. 26, 2 этаж
тел: (3412) 655-827
www.cpp.udbiz.ru



ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА
малого и среднего предпринимательства
Удмуртской Республики

г. Ижевск, ул. Свердлова, д. 26, 2 этаж
тел: (3412) 655-827
www.cpp.udbiz.ru

Методический материал раскрывает основные мифы о сложности предпринимательской деятельности, с которыми сталкиваются начинающие предприниматели и действующие. В методическом материале подробно описаны общественные заблуждения в ведении бизнеса и даны методические указания, опровергающие данные утверждения.

Миф 1

Для занятия предпринимательством нужно быть гением, много знать и обладать предпринимательской жилкой, а я простой человек.....3

Миф 2

Организовать малый бизнес очень трудно, так как надо иметь связи, оформлять много сложных и непонятных документов, потратить кучу денег, нанять юристов.....5

Миф 3

Для успешной организации бизнеса на первоначальном этапе обязательно нужен большой стартовый капитал. У меня его нет.....8

Миф 4

Я не начинаю заниматься предпринимательством, потому что на предпринимателя ложится большая налоговая нагрузка (государство «задушит» налогами и сборами).....10

Миф 5

В нашей стране сложно вести малый бизнес, так как государство замучает разными проверками.....15

Миф 6

Уникальная бизнес-идея – гарант успеха. Проблема выбора идеи. Необходимо что-то новое для рынка.....18

Миф 7

Бизнес-план? Это пустая трата времени.....19

Миф 8

Чем больше сотрудников на первоначальном этапе, тем быстрее мой бизнес будет успешным.....21

Миф 9

Все бизнесмены испытывают постоянный стресс.....22

Миф 10

В настоящее время предпринимателям ограничен доступ к финансовым ресурсам.....23

Миф 11

У малых предпринимателей ограничен доступ к государственным закупкам.....28



Миф 1.
Для занятия предпринимательством нужно быть гением, много знать и обладать предпринимательской жилкой, а я простой человек.

Многие граждане нашей страны не открывают свое дело, объясняя это тем, что для этого надо обладать какими-то уникальными способностями или набором качеств. Бытует мнение, что открыть свой бизнес могут только люди, у которых есть предпринимательская жилка. Предпринимательская жилка, что это такое? Врожденный набор уникальных качеств или приобретенные навыки? А может это дар Божий или совокупность знаний, практик, полученных методом проб и ошибок?

В соответствии с п.1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ «под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Во-первых, это деятельность самостоятельная, осуществляемая по своей воле, т.е. каждый дееспособный гражданин может эту деятельность осуществлять. Так, в соответствии с п.1 ст.34 Конституции РФ «каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности».

Во-вторых, это готовность рисковать и начинать все с «нуля». Риск – это состояние неопределенности. Большинство предпринимателей, в свое время, сделали в своей жизни самую простую вещь: смело шагнули от прежнего и привычного образа жизни к собственному успеху. Они расширили горизонт, изменили парадигму. Конечно, одной такой готовности недостаточно. Это подтверждает статистика: 80% начинающих предпринимателей со временем теряют свой бизнес, т.е. выживает сильнейший. Однако та же статистика говорит: каждая следующая попытка в бизнесе увеличивает его шансы на успех на 20%! А значит, нужно быть настойчивым в своем стремлении. Но настойчивость – это еще не все. Умение анализировать свой собственный и чужой опыт, готовность учиться на своих и чужих ошибках – вот что важно!

В-третьих, это деятельность, направленная на получение прибыли, а прибыль, как мы знаем, это доходы за минусом расходов. К прибыли надо относиться правильно, прибыль – это двигатель экономики. Если есть прибыль, то человек, предприниматель, государство развивается. Надо научиться правильно относиться к таким категориям как прибыль, долг, финансы, деньги, а может даже изменить отношение к этим категориям. Много зависит от наших привычек. Именно привычки, то есть действия, которые мы вырабатываем в течение всей жизни, в процессе многократного повторения. Начинается все с детства. Причем

доказано, что вредные привычки вырабатываются быстрее, держатся за нас крепче и остаются с нами дольше, чем полезные.

Предпринимателю свойственны такие привычки, как:

- Любознательность;
- Поиск возможностей для получения прибыли;
- Уважительное отношение к деньгам и твердое стремление разбогатеть;
- Изучение способов получения дохода;
- Постоянное образование и самообразование, освоение новых навыков;

А что же в это время вырабатывает в себе «обычный» человек? Это привычка:

- Поиск гарантий, надежности получения дохода;
- Искать не деятельность, а работу, зарплату, премию и пр.;
- Расчет на получение вознаграждения за свой труд к определенной дате;
- Планирование распределения этих средств;
- Страх и боязнь всего нового.

Мы прекрасно знаем, что привычки можно изменить, освободиться от шаблонов.

Задайте себе следующие вопросы:

- 1.) Как часто я думаю о том, чтобы открыть для себя новые возможности заработать деньги?
- 2.) Готов ли я приобретать новые знания, учиться, заниматься самообразованием?
- 3.) Готов ли я посвящать своему развитию свободное время – отпуск, выходные, часы отдыха?
- 4.) Есть ли во мне здоровая, спортивная агрессия, стремлюсь ли я конкурировать и побеждать?
- 5.) Хочу ли я быть здоровым, счастливым, богатым и успешным?

В своей книге «7 навыков высокоэффективных людей» Стивен Р. Кови замечает «если мы хотим что-либо изменить, то начинать изменение надо с себя. И для того, чтобы изменить себя эффективно, мы прежде всего должны понять собственное восприятие (парадигмы) и поменять его (осуществить сдвиг парадигмы). Это – подход «изнутри-наружу», который означает, что начинать надо с самого себя. Даже более того – начинать надо с самой глубинной части самого себя – со своих парадигм, своего характера и своих мотивов».

Таким образом, предприниматель отличается от обычного человека не гениальностью или наличием какой-то там жилки, а отношением к делу, к своей жизни, к деньгам и финансам, к получению информации и новым знаниям.



Миф 2.

Организовать бизнес очень трудно, так как надо иметь связи, оформлять много сложных и непонятных документов, потратить кучу денег, нанять юристов.

На самом деле, мы живем в прекрасное время возможностей, в век простого доступа к практически любой информации. У нас есть Интернет!

Что такое организовать бизнес?

Во-первых, выбрать организационно-правовую форму (далее ОПФ) ведения предпринимательской деятельности. Действующее законодательство предоставляет нам широкий выбор ОПФ ведения бизнеса:

- 1) Индивидуальный предприниматель (далее ИП);
- 2) Хозяйственное товарищество и общество (далее ООО);
- 3) Хозяйственное партнерство;
- 4) Производственный кооператив;
- 5) Сельскохозяйственный потребительский кооператив;
- 6) Крестьянское (фермерское) хозяйство.

Однако, самые распространенные, простые и доступные, на наш взгляд, ОПФ для малого и среднего бизнеса это регистрация в качестве индивидуального предпринимателя или регистрация хозяйственного общества с ограниченной ответственностью.

Вся процедура государственной регистрации детально прописана в ФЗ от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Просто надо внимательно прочитать и изучить данный нормативный акт. Если свое дело вы начинаете один, не бойтесь отвечать по своим обязательствам всем своим имуществом, то выбирайте регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя. Если у вас есть партнеры и хотите ограничить свою ответственность в пределах внесенных вкладов в уставный капитал, то создавайте отдельный субъект хозяйствования – общество с ограниченной ответственностью. Правовой статус индивидуального предпринимателя описан в Гражданском кодексе РФ, а правовой статус ООО – в Федеральном законе от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью». Внимательное изучение этих нормативных актов позволит вам разобраться в правовом статусе и особенностях данных ОПФ без привлечения юристов.

Кроме того, государство нам в этом помогает, создавая информационные ресурсы и сервисы, облегчающие организацию малого бизнеса.

Например, используя портал государственных услуг (www.gosuslugi.ru) можно не выходя из дома узнать всю информацию, касающуюся государственной регистрации юридических лиц (далее ЮЛ) и индивидуальных предпринимателей (далее ИП), в частности описание услуги, необходимые документы, контакты и дополнительную информацию.

А электронные сервисы Федеральной Налоговой Службы (www.nalog.ru) вообще существенно облегчают жизнь начинающим предпринимателям, бесплатно предлагая следующее:

1. Пошаговую инструкцию для начинающих предпринимателей: выбор формы регистрации и режима налогообложения, осуществление государственной регистрации, правила применения контрольно-кассовой техники, информация о процедуре проведения налоговых проверок;

2. Позволяет физическим лицам направить заявку на государственную регистрацию в качестве ИП, на внесение изменений в сведения об ИП, на прекращение деятельности ИП; ЮЛ осуществить подготовку заявления о государственной регистрации при создании юридического лица и направить заявку на государственную регистрацию. При этом наличие ИП не обязательно;

3. Позволяет сформировать платежный документ на уплату госпошлины при регистрации ЮЛ/ИП, за предоставление сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП/ЕГРН и реестра дисквалифицированных лиц, а также произвести онлайн оплату через один из банков-партнеров ФНС России.

Существуют ресурсы, помогающие развитию предпринимательства. Такие как Центр поддержки предпринимательства УР. ЦПП создан Правительством Удмуртской Республики в 2014 году в целях оказания поддержки малому и среднему бизнесу региона. Основными видами деятельности Центра являются:

1. Оказание консультационных услуг по вопросам:

■ финансового планирования (бюджетирование, оптимизация налогообложения, бухгалтерские услуги);

■ правового и юридического обеспечения деятельности;

■ маркетингового сопровождения рекламы;

■ бизнес – планирования;

■ государственных закупок;

■ охраны труда;

■ консультации по государственной поддержке и др.

2. Организация и проведение:

■ образовательных программ;

■ курсов повышения квалификации;

■ семинаров, тренингов, мастер – классов.

Центр поддержки предпринимательства оказывает нефинансовые услуги на безвозмездной основе для:

■ лиц, желающих открыть свое дело;

■ начинающих предпринимателей;

■ действующих предпринимателей.

Также стоит отметить, что с 1 августа 2016 года начал свою работу Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Это избавит компании от необходимости подтверждать право на льготы или участие в госзакупках бумажными документами, и получать иную поддержку.

Реестр размещен на сайте Федеральной налоговой службы www.rmsp.nalog.ru. Для его создания использовались облачные технологии, которые позволяют получать актуальные сведения из реестра с любого стационарного и мобильного устройства в режиме реального времени.

В реестр включены данные о компаниях и индивидуальных предпринимателях, соответствующих установленным для МСП требованиям. С 1

августа 2016 года оборот микропредприятий не должен превышать 120 миллионов рублей, малых – 800 миллионов рублей, средних – 2 миллиардов рублей. Максимальная численность сотрудников микропредприятия не может превышать 15 человек, малой компании – 100 человек, средней – 250.

Внесение МСП в реестр осуществляется автоматически на основе сведений о доходах и среднесписочной численности работников компаний и индивидуальных предпринимателей, данных Единого государственного реестра юридических лиц и Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, информации Минэкономразвития России, Минобрнауки России, Сколково, ММВБ.

Компании могут самостоятельно внести в Реестр дополнительные сведения о себе. Например, рассказать о производимых товарах, опыте исполнения контрактов, поделиться контактной информацией. Это поможет заказчикам найти нужного исполнителя.

Изменения будут вноситься в реестр ежемесячно, компании, которые потеряли статус МСП, будут исключаться из него.

Крупные финансовые институты также помогают начинающим предпринимателям. Например, ПАО Сбербанк РФ создает Центры развития бизнеса. Главная цель деятельности Центров развития бизнеса – это содействие предпринимателю в развитии его личностных навыков и способностей, а также повышении эффективности его бизнеса за счет различных инструментов, предлагаемых Сбербанком и его партнерами.

Таким образом, организовать бизнес в настоящее время достаточно просто. Не нужны никакие связи, не надо больших денег, не надо платить юристам за оформление документов, все это предоставляется бесплатно и доступно на соответствующих ресурсах и сервисах. Надо иметь только желание и стремление. И как сказал мудрый философ Сенека: «Дорогу осилит идущий»!



Миф 3.
Для успешной организации бизнеса на первоначальном этапе обязательно нужен большой стартовый капитал. У меня его нет.

Это распространенное заблуждение граждан и начинающих предпринимателей. Многие успешные бизнесмены в своих мемуарах и книгах о бизнесе пишут, что в начале их предпринимательской карьеры у них не было сколь-нибудь серьезных финансов. Как известно, компания Apple была основана двумя друзьями Стивом Джобсом и Стивом Возняком. Их первоначальный капитал состоял из гаража, который отец Стива Джобса дал ему в распоряжении и небольшой суммы денег, вырученной от продажи старого имущества.

А сейчас стоимость Apple оценивается более 500 млрд. долларов США и даже достигала 1 трлн. \$.

Большой стартовый капитал для начинающего предпринимателя больше вредит ему, чем помогает. Предприниматель еще не научился грамотно распоряжаться капиталом, преумножать его. У нашего героя еще не построена машина по производству денег под названием бизнес. На практике часто бывает, что начинающий предприниматель, когда у него есть стартовый капитал, сразу же начинает тратить деньги: снимает офис, покупает оргтехнику, автомобиль, нанимает персонал, а затем, когда деньги заканчиваются удивляется, почему это у него бизнес не идет.

По этой причине многие стартапы разоряются, хотя имели неплохой стартовый капитал.

Успешный предприниматель нашего времени Олег Тиньков по поводу таких стартапов как-то сказал: «Хватит сидеть на пуфиках в коворкинге, пить смузи и тыкать в планшетники... надо идти и делать бизнес».

А если же начинать малый бизнес с минимальным стартовым капиталом, то мозг предпринимателя будет «заточен» на минимальные траты и максимальные доходы. Скорее всего, такой предприниматель не будет снимать офис и тратить реальные деньги на это. Офисом на первоначальном этапе будет его квартира, подвал или гараж. Он не будет покупать автомобиль, деловые встречи будет назначать в кафе, ресторане или городском парке, где есть бесплатный интернет и т.д.

И еще: категорически не надо начинать свой первый бизнес на заемные и кредитные ресурсы!

Почему? Потому что, по суровой статистике, ваш первый бизнес не получится и возвращать займы, кредиты и проценты будет не из чего. А потом с «минусов» начинать вторую попытку захода на рынок очень тяжело как материально, так и морально. В таких случаях, неудавшийся бизнес ложится тяжелой раной на неокрепшее сердце начинающего предпринимателя.

Займы и кредиты оправданы в тех случаях, когда необходимо развивать и

расширять уже существующий прибыльный бизнес.

В случае же, когда у Вас первая попытка была неудачная, но при этом займов и кредитов не было, то неудача превращается в бесценный опыт. Опыт без каких-либо материальных и моральных последствий.

Таким образом, большого стартового капитала для начала малого бизнеса не требуется и даже он вреден!

А что тогда нужно?

Идея, цель, страстное желание начать свое дело и действовать, действовать, действовать!



Миф 4.

Я не начинаю заниматься предпринимательством, потому что на предпринимателя ложится большая налоговая нагрузка (государство «задушит» налогами и сборами).

Как это не странно звучит, но малый предприниматель платит налогов с дохода почти в два раза меньше, чем наемный работник.

Судите сами, предприниматель, не имеющий сотрудников и применяющий упрощённую систему налогообложения (УСН) платит 6% с дохода, а у наемного работника налог на доходы с физических лиц (НДФЛ) составляет 13%.

Почему так получается?

Государство с целью снижения налоговой нагрузки и поддержки развития малого предпринимательства в нашей стране разрешает им переходить с общего режима налогообложения на упрощенную систему налогообложения.

В соответствии с гл. 26.2 Налогового кодекса РФ применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость.

Для применения УСН необходимо выполнение определенных условий:

- кол-во сотрудников менее 100 человек;
- доход менее 60 млн. руб.;
- остаточная стоимость менее 100 млн. руб.

Отдельные условия для организаций:

- ✓ доля участия в ней других организаций не может превышать 25%;
- ✓ запрет применения УСН для организаций, у которых есть филиалы, и (или) представительства;
- ✓ организация имеет право перейти на УСН, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе, ее доходы не превысили 45 млн. рублей (п. 2 ст. 346.12 НК РФ).

Применение упрощенной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности). В рамках УСН можно выбрать объект налогообложения доходы или доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов (ст. 346.14 НК РФ). При объекте налогообложения «доходы» ставка составляет 6% (УСН 6%). Налог уплачивается с суммы доходов. Какое-либо снижение этой ставки не предусматривается. При расчёте платежа за 1 квартал берутся доходы за квартал, за полугодие – доходы за полугодие и т. д. Если

объектом налогообложения являются УСН «доходы минус расходы», ставка составляет 15% (УСН 15%). В этом случае для расчёта налога берётся доход, уменьшенный на величину расхода. При этом региональными законами могут устанавливаться дифференцированные ставки налога по УСН в пределах от 5 до 15 процентов. Пониженная ставка может распространяться на всех налогоплательщиков, либо устанавливаться для определённых категорий.

Есть системы налогообложения, для которых налоговые органы вообще не проверяют ни доходные, ни расходные операции предпринимателя. Это единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД) гл. 26.3 НК РФ и патентная система гл. 26.5 НК РФ. В данном случае, налог зависит от определенных критериев (физических показателей, базовой доходности). Например, налог зависит не от полученного дохода за проданный товар, а от размера торговой площади.

Эти системы существенно облегчают налоговую нагрузку начинающего предпринимателя и улучшают налоговое администрирование.

Более того, государство идет дальше в поддержке начинающих предпринимателей и вводит в нашей стране «Налоговые каникулы».

В соответствии с ФЗ от 29 декабря 2014 года № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» предусмотрено, что субъект Российской Федерации вправе устанавливать на налоговые периоды 2015-2020 годов:

- налоговую ставку в размере 0% для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в указанных сферах и применяющих упрощенную систему налогообложения или патентную систему налогообложения (льготная ставка может применяться в течение двух налоговых периодов со дня регистрации индивидуальных предпринимателей);
- конкретные виды предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться льготная ставка налога;
- ограничения на применение указанной льготы в виде предельного размера доходов, средней численности работников и иных показателей.

Так, в соответствии со ст.2 Закона УР от 14 мая 2015 года № 32-РЗ «Об установлении налоговой ставки 0 процентов для налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей при применении упрощённой системы налогообложения и патентной системы налогообложения на территории Удмуртской Республики (с изменениями на 27 ноября 2015 года)» налоговая ставка в размере 0 процентов устанавливается при применении упрощённой системы налогообложения в отношении следующих видов предпринимательской деятельности:

- 1) растениеводство, животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях;
- 2) лесоводство и лесозаготовки;
- 3) рыболовство и рыбоводство;
- 4) производство пищевых продуктов;
- 5) производство напитков;
- 6) производство текстильных изделий;
- 7) производство одежды;
- 8) производство кожи и изделий из кожи;
- 9) обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели,

- производство изделий из соломки и материалов для плетения;
- 10) производство бумаги и бумажных изделий;
 - 11) деятельность полиграфическая и предоставление услуг в этой области;
 - 12) производство химических веществ и химических продуктов;
 - 13) производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях;
 - 14) производство резиновых и пластмассовых изделий;
 - 15) производство прочей неметаллической минеральной продукции;
 - 16) производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования;
 - 17) производство компьютеров, электронных и оптических изделий;
 - 18) производство электрического оборудования;
 - 19) производство машин и оборудования, не включённых в другие группировки;
 - 20) производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов;
 - 21) производство прочих транспортных средств и оборудования;
 - 22) производство мебели;
 - 23) производство прочих готовых изделий;
 - 24) ремонт и монтаж машин и оборудования;
 - 25) научные исследования и разработки;
 - 26) деятельность профессиональная научная и техническая прочая;
 - 27) образование;
 - 28) деятельность в области здравоохранения;
 - 29) деятельность по уходу с обеспечением проживания;
 - 30) предоставление социальных услуг без обеспечения проживания;
 - 31) деятельность библиотек, архивов, музеев и прочих объектов культуры;
 - 32) деятельность в области спорта;
 - 33) ремонт компьютеров, предметов личного потребления и хозяйственно-бытового назначения;
 - 34) деятельность по предоставлению прочих персональных услуг.

Налоговая ставка в размере 0 процентов устанавливается при применении патентной системы налогообложения в отношении следующих видов предпринимательской деятельности:

- 1) ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий;
- 2) ремонт, чистка, окраска и пошив обуви;
- 3) парикмахерские и косметические услуги;
- 4) химическая чистка, крашение и услуги прачечных;
- 5) изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц;
- 6) ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и бытовых приборов, часов, ремонт и изготовление металлоизделий;
- 7) ремонт мебели;
- 8) услуги фотоателье, фото- и кинолабораторий;
- 9) техническое обслуживание и ремонт автотранспортных и мототранспортных средств, машин и оборудования;

- 10) оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом;
- 11) оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом;
- 12) ремонт жилья и других построек;
- 13) услуги по производству монтажных, электромонтажных, санитарно-технических и сварочных работ;
- 14) услуги по остеклению балконов и лоджий, нарезке стекла и зеркал, художественной обработке стекла;
- 15) услуги по обучению населения на курсах и по репетиторству;
- 16) услуги по присмотру и уходу за детьми и больными;
- 17) услуги по приёму стеклопосуды и вторичного сырья, за исключением металлолома;
- 18) ветеринарные услуги;
- 19) изготовление изделий народных художественных промыслов;
- 20) прочие услуги производственного характера (услуги по переработке сельскохозяйственных продуктов и даров леса, в том числе по помолу зерна, обдирке круп, переработке маслосемян, изготовлению и копчению колбас, переработке картофеля, переработке давальческой мытой шерсти на трикотажную пряжу, выделке шкур животных, расчёсу шерсти, стрижке домашних животных, ремонту и изготовлению бондарной посуды и гончарных изделий, защите садов, огородов и зелёных насаждений от вредителей и болезней; изготовление валяной обуви; изготовление сельскохозяйственного инвентаря из материала заказчика; гравёрные работы по металлу, стеклу, фарфору, дереву, керамике; изготовление и ремонт деревянных лодок; ремонт игрушек; ремонт туристского снаряжения и инвентаря; услуги по вспашке огородов и распиловке дров; услуги по ремонту и изготовлению очковой оптики; изготовление и печатание визитных карточек и приглашений билетов на семейные торжества; переплётные, брошюровочные, окантовочные, картонажные работы; зарядка газовых баллончиков для сифонов, замена элементов питания в электронных часах и других приборах);
- 21) производство и реставрация ковров и ковровых изделий;
- 22) монофоническая и стереофоническая запись речи, пения, инструментального исполнения заказчика на магнитную ленту, компакт-диск, перезапись музыкальных и литературных произведений на магнитную ленту, компакт-диск;
- 23) услуги по уборке жилых помещений и ведению домашнего хозяйства;
- 24) услуги по оформлению интерьера жилого помещения и услуги художественного оформления;
- 25) проведение занятий по физической культуре и спорту;
- 26) услуги носильщиков на железнодорожных вокзалах, автовокзалах, аэровокзалах, в аэропортах, морских, речных портах;
- 27) услуги платных туалетов;
- 28) услуги поваров по изготовлению блюд на дому;
- 29) оказание услуг по перевозке пассажиров водным транспортом;
- 30) оказание услуг по перевозке грузов водным транспортом;
- 31) услуги, связанные со сбытом сельскохозяйственной продукции (хранение, сортировка, сушка, мойка, расфасовка, упаковка и транспортировка);
- 32) услуги, связанные с обслуживанием сельскохозяйственного производства

- (механизированные, агрохимические, мелиоративные, транспортные работы);
- 33) услуги по зелёному хозяйству и декоративному цветоводству;
- 34) ведение охотничьего хозяйства и осуществление охоты;
- 35) занятие медицинской деятельностью или фармацевтической деятельностью лицом, имеющим лицензию на указанные виды деятельности;
- 36) услуги по прокату;
- 37) экскурсионные услуги;
- 38) услуги уличных патрулей, охранников, сторожей и вахтёров;
- 39) услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания.
- 40) услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания, не имеющие зала обслуживания посетителей (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 41) производство кожи и изделий из кожи (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 42) сбор и заготовка пищевых лесных ресурсов, недревесных лесных ресурсов и лекарственных растений (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 43) сушка, переработка и консервирование фруктов и овощей (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 44) производство молочной продукции (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 45) производство плодово-ягодных посадочных материалов, выращивание рассады овощных культур и семян трав (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 46) производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 47) товарное и спортивное рыболовство и рыбоводство (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 48) лесоводство и прочая лесохозяйственная деятельность (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 49) деятельность по письменному и устному переводу (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 50) деятельность по уходу за престарелыми и инвалидами (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 51) оказание услуг (выполнение работ) по разработке программ для ЭВМ и баз данных (программных средств и информационных продуктов вычислительной техники), их адаптации и модификации (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года);
- 52) ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования (пункт введен согласно изменениям на 27 ноября 2015 года).

Таким образом, с точки зрения налогообложения, предпринимательский доход существенно выгоднее, чем зарплатный. Конечно же, предприниматель еще улачивает социальные взносы, но это не меняет сути.

Необходимо отметить, что система налогообложения субъектов малого предпринимательства в России одна из самых комфортных в Европе.



Миф 5.
В нашей стране сложно вести бизнес, так как государство замучает разными проверками.

Отношение по проведению государственного контроля за предпринимателями регулирует Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (далее – Закон № 294-ФЗ).

Так в соответствии со ст. 26.1 Закона № 294-ФЗ с 1 января 2016 года вступил в силу запрет на плановые неналоговые проверки малых предприятий. Он продлится до конца 2018 года.

Кроме того, в ч.2 ст. 13 Федерального закона от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ срок проведения выездных плановых проверок, которые проводят контролирующие органы, не может превышать:

- 50 часов в год – для малого предприятия;
- 15 часов в год – для микропредприятий.

На выездные проверки налоговых органов и внебюджетных фондов эти сроки не распространяются (ст. 89 НК РФ, ст. 35 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования»).

На внеплановые проверки этот запрет не распространяется. Их будут проводить, как и раньше (письма ФАС России от 12 августа 2015 г. № АК/41908/15, Генпрокуратуры России от 23 октября 2015 г. № 2-9265-15).

Вместе с тем, из этого запрета установлены три исключения.

1. От проверок не освобождаются малые предприятия, которые по итогам последних трех лет нарушали требования, предусмотренные законом. Так, организация войдет в ежегодный план проверок, если (ч. 2 ст. 26.1 Закона № 294-ФЗ):

- ✓ вступило в силу постановление о назначении административного наказания за грубое нарушение КоАП РФ, имели место дисквалификация или административное приостановление деятельности;
- ✓ принято решение о приостановлении или аннулировании лицензии малого предприятия;
- ✓ с даты окончания проверки, по результатам которой вынесено такое постановление или принято решение, прошло менее трех лет.

На практике это означает, что:

- организацию, которая за указанный период не нарушала закон, нельзя

включать в план проверок и проводить их (ч. 2 ст. 26.1 Закона № 294-ФЗ);

■ если организация, не нарушавшая закон, обнаружила себя в плане проверок, она может написать заявление об исключении из плана (ч. 3 ст. 26.1 Закона № 294-ФЗ).

Порядок подготовки ежегодного плана проверок и внесения в него изменений установлен постановлением Правительства РФ от 30 июня 2010 г. № 489 «Об утверждении Правил подготовки органами государственного контроля (надзора) и органами муниципального контроля ежегодных планов проведения плановых проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

2. Не освобождаются от проверок малые предприятия, которые действуют в определенных сферах, а именно в (ч. 1 ст. 26.1 Закона № 294-ФЗ):

- ✓ здравоохранении;
- ✓ образовании;
- ✓ социальной сфере;
- ✓ сфере теплоснабжения и электроэнергетики, энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Перечень таких видов деятельности определен постановлением Правительства РФ от 23 ноября 2009 г. № 944 «Об утверждении перечня видов деятельности в сфере здравоохранения, сфере образования и социальной сфере, осуществляемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, в отношении которых плановые проверки проводятся с установленной периодичностью».

3. Запрет на проведение проверок не затрагивает надзор в области:

- промышленной безопасности и пожарного надзора предприятий, которые эксплуатируют производственные объекты I или II класса опасности;
- безопасности гидротехнических сооружений в отношении организаций, эксплуатирующих сооружения I или II класса опасности;
- обеспечения радиационной безопасности;
- использования атомной энергии и т. д.

Все виды надзора, на которые не распространяется указанный запрет, называет часть 6 статьи 26.1 Закона № 294-ФЗ.

Это связано с тем, что такая деятельность может создавать угрозу жизни и здоровья граждан и требует постоянных проверок, которые нельзя ограничить или запретить.

Кроме того, в России создан институт уполномоченных по защите прав предпринимателей или бизнес-омбудсменов. Данный институт существует как на федеральном, так и на региональном уровне.

Должность Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Удмуртской Республике учреждена Законом Удмуртской Республики от 7 октября 2013 года № 56-РЗ «Об Уполномоченном по защите прав предпринимателей в Удмуртской Республике». Закон определяет правовое положение, основные задачи и компетенцию Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Удмуртской Республике.

Основными задачами бизнес-омбудсмена в Удмуртии являются:

- ✓ защита прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности;
- ✓ осуществление контроля за соблюдением прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности органами государственной власти

и органами местного самоуправления, иными органами, организациями, наделенными федеральным законом отдельными государственными или иными публичными полномочиями;

✓ содействие развитию общественных институтов, ориентированных на защиту прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности;

✓ взаимодействие с предпринимательским сообществом;

✓ участие в формировании и реализации государственной политики в области развития предпринимательской деятельности, защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности, а также выдвижение и поддержка инициатив, направленных на ее реализацию.

Таким образом, мораторий на проведение проверок и создание института уполномоченных по защите прав предпринимателей преследует определенные цели – развитие малого и среднего бизнеса и сокращение препятствий для его деятельности.



Миф 6.
Уникальная бизнес-идея – гарант успеха.
Проблема выбора идеи.
Необходимо что-то новое для рынка.

Многие желающие открыть свой бизнес или уже действующие предприниматели на первоначальном этапе, начинают судорожно искать некую оригинальную идею, которая позволит моментально достигнуть успеха и быть вне конкуренции. Миф настолько силен, что в Интернете есть десятки сайтов, которые и предлагают (порой и не бесплатно) такие уникальные идеи. В результате умные талантливые и наверняка активные люди вместо того, чтобы заниматься непосредственно делом, сидят у мониторов, выискивая среди тонн информации ту самую крупинку-идею, которая приведет к богатству. Люди верят, что достаточно найти нечто оригинальное, как большая часть успеха уже будет достигнута. И делать ничего не придется - все сделает сама идея. Надо лишь внимательно следить, чтобы ее никто не украл.

Находясь на этапе поиска идеи, следует подумать о некоторых законах бизнеса. Бизнес, который окружен конкурентами, решает порой главную задачу - поиск потенциального покупателя, стимулирование покупателя купить товар или услугу именно у Вас. Для этого применяются различные маркетинговые технологии, как общедоступные, так и специализированные. А вот для уникального бизнеса возникают сразу же несколько вопросов. Надо найти тех, кому будет интересен именно этот уникальный товар или услуга, убедить их, что их проблема уникальна и требует именно такого решения. Да и в том, что проблема вообще решаема. Покупателя надо убедить, что его проблемам может помочь именно Ваш уникальный товар или услуга, доказать, что ничего подобного на рынке нет. В конце-концов остается еще и уговорить клиента совершить покупку. Такая череда действий сложна даже для огромных корпораций. Не все могут позволить себе быть необычными. К примеру, в 1992 году компания Apple стала выпускать первый в мире наладочный компьютер Apple Newton с функциями распознавания рукописного текста. Казалось бы - революционная идея! Однако рынок попросту оказался не готов к таким передовым технологиям. В результате низкого спроса проект понес убытки и был закрыт. Формировать спрос и удовлетворять его, как оказалось, два абсолютно разных вида деятельности. Оцените, насколько велики Ваши шансы, в качестве новичка, создать в домашних условиях нечто такое, чего мир еще не видел? Они близки к нулю, будем откровенны, как и шансы на то, что изобретение удастся внедрить в массы. Но в случае, если есть стойкое ощущение, что это дело всей Вашей жизни, конечно же, стоит заняться этим, не слушая посторонних советов. Только подготовьте себя и близких к трате на свой проект всего личного времени и всех доступных средств.



Миф 7.
Бизнес-план? Это пустая трата времени.

Многие начинающие предприниматели задумываются о написании своего бизнес-плана и делают скоропалительные выводы «Бизнес-план не нужен никому. Просто работаешь – и всё» Давайте начнем разбираться в этом вопросе с самого начала, а что такое бизнес план?

Современный экономический словарь содержит следующее определение: «БИЗНЕС-ПЛАН – программа осуществления бизнес-операции, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности». Можно сделать вывод о том, что бизнес-план – это всё о бизнесе, и это всё, что мы знаем о нём. Однако сформируем более детальное представление. В прикладном смысле бизнес-план – это документ, вырабатываемый новой или действующей компанией, в котором систематизируются основные аспекты намеченного коммерческого мероприятия.

Содержание бизнес-плана определяет роль, которую он выполняет в бизнесе. Прежде всего, он даёт ответы на весьма конкретные вопросы, главные из которых: а будет ли предприятие выгодным и устроит ли вас результат его прибыльной работы? Но прежде чем однозначно ответить «да» или «нет» на эти вопросы в бизнес-плане проясняются следующие моменты:

1. Общее описание проекта.

Наименование предлагаемого проекта (отразить, что произойдёт в рамках проекта и чем занимается предприятие, например: расширение торговой или производственной деятельности, организация мастерской и так далее). Суть проекта. Срок реализации проекта. Общая стоимость проекта. Направление деятельности по проекту. Что нужно сделать для того, чтобы проект был успешно реализован (с обязательным достижением безубыточности работы предприятия). Текущее состояние проекта. Социальная направленность проекта (его значение для района, города). Основные результаты успешной реализации проекта (пример: организация выпуска нового вида продукции, достижение безубыточной работы предприятия, создание дополнительно 7 новых рабочих мест, удовлетворение потребностей жителей района в парикмахерских услугах и тому подобное). Обязательно указать количество вновь создаваемых рабочих мест, планируемый рост оборота (в процентах).

2. Общее описание предприятия.

Направление экономической деятельности в настоящее время. Начата ли практическая деятельность (если нет, то почему). Наличие производственных помещений (в собственности, в аренде, другое; площадь, срок действия договора и так далее). Численность занятых в настоящее время (перечислить должности (штатное расписание)). Стадия реализации проекта.

3. Описание продукции и услуг.

Перечень и краткое описание товаров и услуг, предлагаемых в рамках настоящего проекта. Их отличительные особенности и степень готовности (разработка, опытный образец, первая партия и тому подобное). При наличии представляются отзывы экспертов или потребителей о качестве и свойствах продукции.

4. Маркетинг-план.

Кто является потенциальным потребителем продукции (товаров, услуг), каким образом будет осуществляться сбыт продукции, каковы географические пределы сбыта продукции (микрорайон, город и так далее), какие конкурентные преимущества и недостатки имеет продукция, уровень спроса на продукцию (в том числе прогнозируемый), каким способом планируется стимулировать сбыт продукции (товаров, услуг), возможные риски при реализации проекта.

5. Производственный план.

Необходимо дать краткое описание технологической цепочки предприятия: как будет создаваться (создаётся) продукция (оказываются услуги, осуществляется торговля), какое сырьё, товары и материалы предполагается использовать, источники их получения, какие технологические процессы и оборудование будут использованы. Достаточно ли имеющихся в настоящее время помещений, оборудования и персонала для реализации проекта. Если в технологическую цепочку предприятия встроены прочие организации, то необходимо описать их роль в реализации проекта.

Обязательно указать планируемую численность сотрудников на период реализации проекта (всего по организации непосредственно занятых в реализации проекта).

6. Календарный план.

Перечень основных этапов реализации проекта и потребность в финансовых ресурсах для их реализации.

Обязательно указать период достижения полной производственной мощности.

7. Финансовый план.

Объём и назначение финансовой поддержки: какой объём необходимых для реализации проекта финансовых ресурсов (общая стоимость проекта, в том числе средства бюджета Удмуртской Республики). Текущие финансовые обязательства (банковский кредит, заем физического лица, задолженность по оплате аренды), если есть, то условия возврата (проценты, сроки, прочее). Оценка эффективности проекта и рисков его реализации (финансовых, экономических, организационных и др.).

Обязательно указать на какие цели планируется направить средства, в каком объёме вкладываются (ранее вложены) собственные средства.

Разумеется, то, каким будет бизнес-план, зависит от проекта: его характера и целевой направленности, степени риска и др. Так, например, бизнес-план производственного предприятия будет существенно отличаться от бизнес-плана торговой структуры, отделения банка или предприятия сферы услуг.

Составлять бизнес-план или действовать в построении бизнеса по наитию – решать предпринимателю. Но в любом случае надо помнить, что к моменту обсуждения с инвесторами или для получения субсидий и грантов вам крайне необходимо иметь конкретные цифры прибыльности своего проекта и его возможной убыточности при определённых условиях.



Миф 8.
Чем больше сотрудников на первоначальном этапе, тем быстрее мой бизнес будет успешным.

Очень важно понимать, что многое зависит от человеческого фактора и от того, кто помогает вам в Вашем деле, а именно сотрудники. Чтобы бизнес стал рентабельным, приносил существенную прибыль, нельзя избежать труда. Работать придется много, усердно, ежедневно. Причем руководитель будет задействован в проекте в разы больше, чем любой иной сотрудник. На первоначальном этапе нужно забыть о праздниках и выходных днях, независимо от того сколько сотрудников вы привлечете на работу, потому что контроль над каждым делом будет ложиться на ваши плечи.

Принимайте сотрудников именно столько, сколько требуется для выполнения работы. Не стоит брать про запас, иначе вам придется тратить лишние деньги на зарплату. Вам придется нанимать персонал, даже если планируете работать в качестве продавца сами. Необходимо учитывать, что ещё одна, и довольно затратная статья расходов на оплату труда наемному персоналу, со всеми причитающимися отчислениями на них. Поэтому изначально вам невыгодно брать большой штат работников. Многие работники на первом этапе становления бизнеса способны выполнять несколько функций одновременно. Когда вы собираетесь организовать приём на работу и скоординировать работу персонала, прежде всего, спрашивайте и учитесь этому у тех, кто реально достиг соответствующих результатов в этом деле. Сотрудники имеют решающее значение для роста вашего бизнеса. Чтобы найти и обучить новых сотрудников, вам понадобится гораздо больше усилий, чем для того, чтобы обучить тех, кто работает в вашей фирме. Поэтому стоит задуматься об обучении уже имеющихся сотрудников.

Если говорить о методах подбора персонала, то самый распространённый и дешёвый способ найти необходимый персонал – поиск через знакомых. Плюсом такого метода подбора персонала является то, что это не требует никаких дополнительных расходов, что не мало важно для вас на первоначальном этапе введения бизнеса. Кроме того, вы принимаете на работу человека, которого рекомендовали и про него достаточно много уже известно, от этих самых же знакомых. Этот вид поиска персонала очень популярен среди руководителей. Многие руководители считают этот метод наиболее эффективным для подбора руководящего состава, таких как руководитель отдела или ответственный исполнитель.



Миф 9. Все бизнесмены испытывают постоянный стресс.

Обычно напряжение вызвано невозможностью свести концы с концами или с проверками органов. Стресс испытывают все люди, независимо от того, работаете ли вы на себя или на кого-то другого. Но, работа на себя предполагает наличие возможности отслеживать ситуацию и направлять ее по нужному руслу. Если вы зададитесь такой целью, вы можете построить свой бизнес так, как вам удобно. Вы можете сделать свой офис комфортным местом для работы, выбрать удобный график с перерывами и временем отдыха и таким образом лишить себя стрессов.

Одной из отличительных особенностей предпринимательской деятельности является правильная грамотная деятельность в условиях неопределенности и риска. Следовательно, предприниматель при любых событиях должен уметь «любить» риски, и рассматривать их с позитивным отношением. Из любых негативных и «непредвиденных обстоятельств» предприниматели извлекают пользу. Мало того, «непредвиденные обстоятельства» - необходимое условие для выживания и успеха бизнеса. Спокойное отношение к неопределенности - главная сила любого предпринимателя в успешном ведении бизнеса.

Как защититься от стресса? Во-первых, научиться распознавать стресс и его симптомы, во-вторых научиться контролировать и одерживать верх над стрессом, а в-третьих противодействовать последствию длительного стресса синдрома хронической усталости. Одна из главных проблем с которой сталкиваются большинство бизнесменов - это неспособность контролировать ситуацию и направлять энергию на конструктивную деятельность. Чем больше утрачивается контроль - тем больше происходит нагнетание стрессовых ситуаций и преобладание негативных эмоций, поэтому каждому предпринимателю необходимо научиться принимать стресс как трудность, которую можно преобразовать себе на пользу.



Миф 10. В настоящее время предпринимателям ограничен доступ к финансовым ресурсам.

Многие действующие предприниматели не пытаются развиваться или начать осваивать новый проект, думая, что в настоящее время не реально получить доступ к финансовым ресурсам.

Бытует мнение, что доступ к финансовым ресурсам имеют только государственные корпорации или крупный бизнес.

Дело в том, что за последнее время государство достаточно много сделало в части доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам.

Во-первых, в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах», Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Указом Президента Российской Федерации от 05.06.2015 №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» создано акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП), которая осуществляет свою деятельность в качестве института развития в сфере малого и среднего предпринимательства в целях координации оказания субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) поддержки, предусмотренной Федеральным законом № 209-ФЗ.

Одной из важнейших задач Корпорации МСП является обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) доступными кредитными ресурсами.

Совместно с Минэкономразвития России и Банком России, Корпорация разработала Программу стимулирования кредитования субъектов МСП, реализующих проекты в приоритетных отраслях, которая фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 50 млн. руб. для субъектов малого бизнеса на уровне 11% годовых, для среднего - 10% годовых.

Кредитные организации, предоставляющие финансирование предпринимателям по Программе, получают возможность рефинансирования в Банке России по ставке 6,5% годовых, поэтому Программа получила второе название «Шесть с половиной».

Основные условия Поручительства Корпорации:

✓ Получатели Поручительства - банки, заключившие с Корпорацией Генеральное соглашение об участии в Программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

✓ Целевое назначение Поручительства - обеспечение исполнения обязательств Уполномоченного банка по кредитным договорам, заключенным с Банком России в рамках реализации Программы.

✓ Сумма Поручительства -

1) Не более совокупного сальдо задолженности по кредитам, предоставленным Уполномоченным банком конечным заемщикам в рамках Программы, на дату подачи заявления на предоставления Поручительства.

2) Не более лимита Поручительства, установленного Корпорацией на Уполномоченный банк в рамках Программы, на дату подачи заявления на предоставление Поручительства.

Срок действия договора поручительства - равен сроку действия кредитного договора, заключенного с Банком России, но не более 3 лет (срок кредита может превышать срок договора поручительства и соответственно срок льготного фондирования кредита, в этом случае льготная ставка по кредиту действует на срок до 3-х лет).

✓ Вознаграждение за предоставление Поручительства и порядок его уплаты

1) 0,5% годовых от суммы Поручительства за весь срок действия договора поручительства;

2) Вознаграждение уплачивается Уполномоченным банком в течение 3 (трех) рабочих дней с даты получения соответствующего уведомления от Корпорации.

На сегодняшний день в программе участвуют следующие уполномоченные банки:

- | | | |
|---------------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| 1. АО «Альфа-Банк»; | 15. АО «ЮниКредит Банк»; | 27. АКБ «ЭНЕРГОБАНК» |
| 2. Банк ВТБ (ПАО); | 16. ПАО «СКБ-банк»; | (ПАО); |
| 3. ПАО Банк ЗЕНИТ; | 17. Банк «Левобережный» | 28. ООО КБЭР «Банк Казани»; |
| 4. АО «Банк Интеза»; | (ПАО); | 29. ООО «Камкомбанк»; |
| 5. ПАО «Банк «Санкт-Петербург»; | 18. «СИБСОЦБАНК» ООО; | 30. АКБ «Спурт» (ПАО); |
| 6. Банк «Возрождение» | 19. ПАО Банк «Кузнецкий»; | 31. ПАО «НИКО-БАНК» |
| (ПАО); | 20. ПАО Банк «ФК | |
| 7. ВТБ 24 (ПАО); | Открытие»; | |
| 8. Банк ГПБ (АО); | 21. ПАО Сбербанк; | |
| 9. ПАО «Запсибкомбанк»; | 22. ПАО «Промсвязьбанк»; | |
| 10. КБ «Кубань Кредит»; | 23. АКБ «Алмазэргиэнбанк» | |
| 11. ПАО «НБД-Банк»; | АО; | |
| 12. РНКБ (ПАО); | 24. ПАО АКБ «Урал ФД»; | |
| 13. АО «Россельхозбанк»; | 25. АО «Райффайзенбанк»; | |
| 14. ТКБ БАНК ПАО; | 26. ПАО Росбанк; | |

В настоящий момент уполномоченные банки активно формирует реестры сделок, участниками которых являются субъекты МСП, реализующие проекты, соответствующие условиям и требованиям Программы.

Во-вторых, 15 декабря 1995 года Правительством Удмуртской Республики в соответствии с Федеральным Законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 12 мая 1995 года на территории УР была создана микрофинансовая организация Удмуртский государственный фонд поддержки малого предпринимательства (МФО УГФПМП).

Цель Фонда создать благоприятные условия для развития и поддержки малого и среднего предпринимательства по всей республике. Деятельность Фонда в основном направлена на развитие механизмов финансовой поддержки предпринимателей и формирование инфраструктуры поддержки малого бизнеса как в Ижевске, так и в районах республики.

Для начинающих предпринимателей предлагается **программа микрофинансирования**, основной целью которой является формирование кредитной истории начинающих заемщиков.

В настоящее время, Фонд активно предоставляет займы предпринимателям на достаточно выгодных финансовых условиях:

1. Сумма микрозайма: **не менее 100 000 руб. и не более 2 000 000 руб.** (Для СМП, срок с момента регистрации предпринимательской деятельности которых менее 3-х месяцев, максимальная сумма микрозайма не может превышать 500 000 руб.);

2. Срок микрозайма: **не менее 6 месяцев и не более 36 месяцев**;

3. Процентная ставка по микрозайму определяется **от 6% до 10% годовых**.

В-третьих, 19 мая 2010 года в соответствии с распоряжением Правительства Удмуртской Республики от 11.05.2010 №391-р создан Гарантийный фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Удмуртской Республики (далее – Фонд).

Цель деятельности Фонда заключается в расширении доступа субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, к кредитным ресурсам банков и иным финансовым ресурсам.

Основной вид деятельности Фонда – предоставление на возмездной основе поручительства по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства перед их кредиторами, основанным на кредитных договорах, договорах займа и иных договорах, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

В первую очередь, деятельность Фонда рассчитана на заемщиков, которые удовлетворяют условиям банка, но не могут предоставить обеспечение в необходимом объеме для получения кредита. Таким заемщикам Фонд может предоставить поручительство перед банком до 70% от суммы кредита.

Фонд дает ряд преимуществ:

- расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам коммерческих банков;

- возможность увеличения объема кредитования за счет получения поручительства Фонда;

- быстрота принятия решения о предоставлении поручительства (решение принимается в срок не позднее трех рабочих дней после поступления в Фонд заявки на получение поручительства и полного пакета необходимых документов).

Также существует Фонд развития промышленности, который основан для модернизации российской промышленности, организации новых производств и обеспечения импортозамещения. Фонд создан в 2014 году по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ путём преобразования Российского фонда технологического развития. Фонд предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств на базе наилучших доступных технологий. Для реализации промышленно-технологических проектов Фонд на конкурсной основе предоставляет целевые займы по ставке 5% годовых сроком до 7 лет в объеме от 50 до 700 млн рублей, стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики.

В 2009 году был создан Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, также называемый фондом Бортника в честь его основателя, Ивана Михайловича Бортника. Цель фонда – помочь вашей компании встать на ноги и выйти на самоокупаемость. Одним фонд поможет встать на ноги, а других расслабит, и когда финансирование закончится, есть опасность потонуть. Фонд Бортника – хорошая помощь на старте, но будьте осторожны с деньгами, которые пришли к вам не от рынка. Развивайте продукт, который нужен рынку, и тогда деньги сами вас найдут.

Таким образом, доступ к финансовым ресурсам предпринимателям существенно расширен.



Миф 11. У малых предпринимателей ограничен доступ к государственным закупкам.

В настоящее время, государство активно развивает систему мер, позволяющих сократить административные, финансовые и информационные барьеры к доступу субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием.

Так, Распоряжением Правительства РФ от 29 мая 2013 г. N 867-р был принят План мероприятий («дорожная карта») «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием».

Реализация «дорожной карты» призвана снять административные, финансовые и информационные ограничения для субъектов малого и среднего предпринимательства и существенно увеличить их долю в закупках инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием (далее - заказчики), закупочная деятельность которых подпадает под действие Федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», облегчив доступ бизнеса к закупкам и сделав закупочные процедуры более простыми, прозрачными и эффективными.

Объем закупок заказчиков в настоящее время составляет не менее 7 триллионов рублей в год. По экспертным оценкам, доля субъектов малого и среднего предпринимательства в указанных закупках составляет суммарно не более 10 процентов, что во многом связано с ориентацией системы закупок заказчиков на интересы крупного бизнеса, в первую очередь дочерних и аффилированных компаний заказчиков.

Доступ движущей силы развития современной экономики - инновационных компаний малого и среднего предпринимательства - к закупкам в значительной степени ограничен из-за низкого спроса на инновации со стороны заказчиков и отсутствия у заказчиков простой и прозрачной системы внедрения инновационных решений, предлагаемых субъектами малого и среднего предпринимательства, а также доступа субъектов малого и среднего предпринимательства как к выполнению научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ заказчиков, так и к промышленному внедрению их результатов заказчиками.

Менеджмент заказчиков не стимулирован на активное привлечение субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам и развитие полноценной конкурентной среды, наличие которой позволяет заказчикам осуществлять свои закупки у ответственных и квалифицированных исполнителей по оптимальным ценам. При этом реализация мероприятий «дорожной карты» не должна создавать условия, при которых заказчики будут вынуждены

осуществлять закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства более дорогой и менее качественной продукции (работ, услуг).

Реализация «дорожной карты» позволит существенно увеличить долю закупок заказчиков у субъектов малого и среднего предпринимательства в общем ежегодном объеме закупок заказчиков (с 10 до 25 процентов), долю прямых закупок заказчиков у субъектов малого и среднего предпринимательства в общем ежегодном объеме закупок заказчиков (с 2 до 10 процентов), долю инновационной продукции и результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках заказчиков, а также ограничит возможности недобросовестного менеджмента заказчиков и дочерних или аффилированных структур в создании цепочек посредников и обеспечит прямой доступ отечественных производителей к закупкам заказчиков.

Учитывая, что доля закупок заказчиков в валовом внутреннем продукте страны составляет не менее 10 процентов, реализация «дорожной карты» позволит добиться кратного увеличения доли закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства (включая инновационные компании малого и среднего предпринимательства) в валовом внутреннем продукте России, увеличения числа производственных предприятий среди компаний малого и среднего предпринимательства, количества инновационно активных российских компаний и, как следствие, валового внутреннего продукта страны и роста уровня жизни ее граждан.

Реализация мероприятий «дорожной карты» будет осуществляться с 2013 по 2018 год. Мероприятия «дорожной карты» распространяются только на заказчиков, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в совокупности превышает 50 процентов, в том числе на заказчиков, указанных в перечнях, утвержденных распоряжением Правительства Российской Федерации от 23 января 2003 г. N 91-р, а также в перечне стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ, утвержденных Указом Президента Российской Федерации от 4 августа 2004 г. N 1009.

Целями «дорожной карты» являются:

- увеличение доли закупок заказчиков у субъектов малого и среднего предпринимательства в общем ежегодном объеме закупок заказчиков;
- увеличение доли прямых закупок заказчиков у субъектов малого и среднего предпринимательства в общем ежегодном объеме закупок заказчиков;
- снятие административных, финансовых и информационных барьеров для субъектов малого и среднего предпринимательства при участии в закупках и поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг для заказчиков;
- увеличение доли закупок инновационной продукции и научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ у субъектов малого и среднего предпринимательства в общем ежегодном объеме закупок заказчиков.

Таким образом, государство уже сейчас создает механизм доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам заказчиков, принимает меры поддержки в рамках программ партнерства между заказчиками и субъектами малого и среднего предпринимательства, повышает прозрачность процедур закупки и снятие информационных барьеров, снимает финансовые барьеры, а также создает системы мотивации и мониторинга.

Заключение.

Это далеко не полный перечень тех заблуждений, что имеют широкую распространенность и протяженность в представлении начинающих предпринимателей. Если вы заметили, что у вас имеется одно или несколько этих вреднейших заблуждений — скорее пересмотрите их, чтобы сделать правильные выводы и повысить эффективность развития и укрепления вашего бизнеса. Лучше всего это делать путем начала предпринимательской деятельности и тогда уже ничто не помешает смотреть на мир чистым, незамутненным взглядом и наслаждаться его красотой. Необходимо знать, что в мир бизнеса нужно вступать с ясными мыслями и пониманием трудностей. Основной успех в бизнесе зависит от людей, которые вас окружают, именно от команды зависит успех вашего бизнеса, все остальное второстепенно: офис, финансы. Искренне желаем успехов и удачи в ваших начинаниях. В заключении хочется отметить, что путь предпринимательства он не легок, но в то же время интересен и дает огромный потенциал к действию и саморазвитию.

**Выбирая цель, цельтесь выше, не боясь попасть в звёзды.
Мухтар Гусенгаджиев**

Список используемой литературы:

1. Олег Тиньков «Как стать бизнесменом».
2. Олег Тиньков «Я такой как все».
3. Майкл Э. Гербер «Малый бизнес».
4. Джон Тимпсон «Письма о главном».
5. Ричард Бренсон «К черту все! Берись и делай!».
6. Наполион Хилл «Думай и богатей».
7. Стивен Кови «7 навыков высокоэффективных людей».
8. Эрик Рис «Бизнес с нуля».
9. Роберт Кийосаки «Богатый папа, бедный папа».
10. Тимоти Феррисс «Как работать по 4 часа в неделю и при этом не торчать в офисе «от звонка до звонка», жить где угодно и богатеть».