Рождение фирмы, или как открыть своё дело в Российской Федерации

В последнее время очень часто можно услышать фразы типа «Хватит на чужого дядю работать, пора открывать своё дело». Действительно, предпринимательство, за редким исключением, гораздо прибыльнее пролетарской работы на заводе. Так что нужно сделать, чтобы открыть своё дело, какие шаги предпринять в этом направлении? Существует ли схема, с помощью которой можно открыть прибыльную фирму? На мой взгляд, если человек решает открыть своё дело, то он просто вынужден действовать в определенной последовательности, его к этому ведет объективная необходимость, сама жизнь.

Самое первое, с чего начинается любое коммерческое предприятие – это идея. Необходимо определить потребности общества, то, в чем люди реально нуждаются. Это может что угодно, от булавок до сложнейшего исследовательского оборудования, такого как, например, радиотелескоп.

Если вдруг на предпринимателя снизошло вдохновение, и он определился с идеей, направлением последующей деятельности его фирмы, необходимо эту идею тщательно обдумать. Анализ потенциальных прибылей, рисков, возможных осложнений и т.д. станет следующим шагом, который должен сделать предприниматель на пути к заветной цели.

Понятно, что если экономический потенциал идеи выше возможных рисков, то следует попытаться её осуществить. С этого момента начинается, пожалуй, самая трудная и рутинная часть создания собственного дела – составление бизнес-плана.

При этом бизнес-план, который разрабатывает предприниматель предполагает два аспекта. Во-первых, необходимо тщательно, до последней копейки рассчитать необходимое количество денежных средств, включая

траты на оборудование, рабочую силу, регистрацию, взятки и т.д. Нужно знать, цены на все необходимые товары и материалы, стоимость недвижимости и тому подобного. Иными словами, нужно понять, сколько будет стоить фирма.

С другой стороны, предпринимателю необходимо определить свои возможности по оплате этой стоимости. Если предприниматель может позволить реализацию своей идеи, то следует переходить к следующей стадии работ по созданию собственного дела.

Следующий этап еще более сложный. Необходимо оптимизировать разработанный бизнес-план, для того, чтобы обеспечить рентабельность предприятия. Оптимизация предполагает поиск самых дешевых вариантов по всем закупкам. Иными словами, предпринимателю необходимо войти в курс всех цен и возможностей покупки необходимых ресурсов. Да, это очень сложно и требует колоссальной работы. Тем не менее, в результате столь тяжелого труда, фирма получает серьезное преимущество и определенный запас прочности, столь необходимый начинающим предпринимателям.

Затем, когда предпринимателю стало совершенно ясно, как будет действовать его фирма, необходимо собрать и найти необходимые средства, стартовый капитал. Часть этого капитала, естественно, создается за счет имущества предпринимателя. В случае если собственного имущества не хватает, остается лишь прибегать к привлеченным средствам.

Есть два варианта привлечь дополнительные денежные средства: взять кредит в банке или иной финансово организации на развитие бизнеса, либо подыскать подходящего инвестора, человека или организацию, готовую предоставить определенное количество средств на развитие бизнеса в обмен на долю в прибыли и участие в управлении делами фирмы. Процентные ставки в нашей стране настолько высоки, что делают предприятие, основанное на банковском ссудном капитале, в большинстве случаев

совершенно не рентабельным. Таким образом, остается либо менять бизнес-план, либо приводить в фирму других предпринимателей.

Наконец, когда всё практически готово, когда фирма уже стоит «под парами» и вот-вот начнет свою хозяйственную деятельность, необходимо пройти процедуру регистрации. В данном случае, есть множество различных вариантов: можно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, или создать юридическое лицо (хозяйственное товарищество или общество). При этом, каждая организационно-правовая форма имеет свои достоинства и недостатки. Так, к примеру, индивидуальный предприниматель имеет серьезный потенциал в законной минимизации налоговых выплат, но отвечает по обязательствам всем своим имуществом. Учредитель же общества с ограниченной ответственностью вовсе не несет ответственности по долгам общества. Но требования, предъявляемые к юридическим лицам со стороны государства гораздо выше, чем к индивидуальным предпринимателям.

Таким образом, для того, чтобы открыть своё дело, необходимо найти тот товар или услугу, которая будет пользоваться спросом, со всех сторон обдумать её и постараться максимально эффективно реализовать. Только в этом случае можно рассчитывать на стабильную, высокую предпринимательскую прибыль, которая, тем не менее, зависит в первую очередь от работоспособности, ума и таланта предпринимателя.