

# Технология ведения бизнеса.

Учитель МАОУ СОШ №5  
Города Тюмени  
Чекмарева Мария Николаевна

**Предпринимательство** – наиболее эффективный способ пополнения семейного бюджета.

**Предпринимательство или бизнес** – инициативная деятельность, связанная с получением прибыли.



Каким бизнесом заняться?

Занятию

предпринимательством всегда

предшествует разработка

идеи бизнеса, или, другими

словами, выбор

инициативной деятельности.

## Факторы выбора инициативной деятельности:

- Наличие денежных средств;
- Знание и умение членов семьи;
- Наличие транспорта и свободного времени;
- Место проживания семьи.

Семьи, проживающие в городе: может организовать предприятие городского типа (мелкооптовая и розничная торговля); оказание бытовых, транспортных, юридических, образовательных, медицинских услуг.

Семьи, проживающие в сельской местности: могут создать КФХ (крестьянское (фермерское) хозяйство

Семья, желающая организовать частный бизнес должна: Изучить потребности местного населения на товары и услуги (спрос).

Неоценимую помощь при изучении спроса оказывает анализ собственного опыта.

Приступая к занятию  
предпринимательской деятельностью,  
следует помнить о необходимости  
соблюдения законодательства  
Российской Федерации. В отдельных  
случаях закон предусматривает  
получение платных лицензий, дающих  
право на проведение некоторых видов  
единоличного предпринимательства.

Какую выбрать организационно – правовую форму предприятия? Индивидуальное предприятие (ИП) – самая простая и наиболее распространенная форма предприятия. Создатель и владелец ИП – один человек, несущий полную ответственность за деятельность своего предприятия и имеющий право на всю её прибыль. Данная форма предприятия в условиях действующей системы российского законодательства является наиболее эффективной для ведения малого бизнеса.



Хозяйственное товарищество – это предприятие, которым владеют два или несколько человек. Совладельцы объединяют свои капиталы, усилия, способности, идеи. Товарищи помогают друг другу, страхуют от ошибок.

Закрытое акционерное общество – акции распределяются только среди его учредителей, в роли которых могут выступать члены одной семьи. Каждая из разновидностей организационно – правовых форм имеют свои преимущества и недостатки.

Как зарегистрировать предприятие?  
Создание бизнеса начинается с регистрации предприятия или покупки фирмы. Регистрация означает внесение информации о предприятии в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ) с присвоением индивидуального идентификационного номера.

Для регистрации индивидуального предприятия необходимо:  
Узнать, какой налоговый орган осуществляет регистрацию предприятий в вашем регионе (населенном пункте); Собрать документы и подать их в регистрирующий орган; Получить свидетельство о государственной регистрации в качестве ИП, свидетельство о постановке на налоговый учет, выписку из Единого государственного реестра ИП; Изготовить печать, получить информационное письмо Федеральной службы государственной статистики (Росстата) – коды Росстата, открыть расчетный счет в кредитной организации (банке), получить уведомление из пенсионного фонда.

Список документов, необходимых для регистрации: Заявление установленной формы; Заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения (при необходимости); Квитанция об уплате государственной пошлины. Продолжительность процедуры регистрации ИП установлена законом и составляет не более пяти рабочих дней.

Как планировать свой бизнес? Любая предпринимательская фирма, в том числе и частное семейное предприятие, приступая к реализации своего проекта, должна иметь бизнес – план. Бизнес – план – документ, содержащий обоснование всех аспектов деятельности будущего предприятия: от исследования потребностей рынка, проектирования продукции или услуг до их реализации.

Структура бизнес - плана Содержание должно произвести впечатление на инвесторов или кредиторов. Текст резюме содержит описание фирмы, преимущества проекта и ожидаемые результаты.

1. Резюме. В этом разделе необходимо дать описание всех товаров и услуг, предлагаемых будущей компанией. Описание товаров и услуг, предлагаемых компанией. Примерная цена товаров и услуг. Особенности вашего продукта. Чем он будет отличаться от товаров конкурентов. Послепродажное обслуживание и другое.

2. Виды товаров и услуг.

3. Рынки сбыта. Этот раздел направлен на изучение рынка и позволяет предпринимателю четко представить, кто будет покупать его товар. На каких рынках будет действовать компания. Что влияет на спрос товаров и услуг компании. Оценка потенциального объема продаж.



4. Конкуренция. Этот раздел следует посвятить характеристике своих конкурентов. Крупнейшие компании – конкуренты. Что является предметом наиболее жесткой конкуренции в избранной сфере деятельности (цена, качество, послепродажное обслуживание, имидж компании и др.). Продукция конкурентов и уровень цен на эту продукцию.

5. План производства. Этот раздел освящается только теми предпринимателями, которые собираются заниматься производством товаров. Где буду изготавливаться товары Какие производственные мощности потребуются. Где, у кого, на каких условиях будет закупаться сырье, материалы, комплектующие изделия. Предполагается ли производственная кооперация и с кем. Издержки производства.

6. Финансовый план. Этот раздел стоит посвятить планированию финансового обеспечения деятельности компании с целью наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств. Выбор цены товара и объема продаж за определенный период. Расчет возможной выручки от продажи товаров.

Сравнение выручки с издержками производства и расчет прибыли фирмы за этот же период.

7. План маркетинга. В данный раздел следует включить следующие пункты: Схема распространения товаров (где предполагается продавать товар). Ценовая политика (соотношение цена – качество товара). Методы стимулирования продаж (возможные скидки, льготы постоянным покупателям). Организация послепродажного (гарантийного) обслуживания клиентов. Реклама (вид рекламного щита с использованием логотипа), способы её размещения. Формирование общественного мнения о компании и ее товарах (PR).

Домашнее задание: Лабораторно – практическая работа.  
Составить бизнес – план для частного семейного  
предприятия.

Спасибо за внимание