



**КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АЛТАЙСКИЙ КРАЕВОЙ ЦЕНТР
ДЕТСКОГО ОТДЫХА, ТУРИЗМА И
КРАЕВЕДЕНИЯ «АЛТАЙ»**

Модуль 1.

«Бизнес или предпринимательская деятельность».

Автор – составитель:
Павленко Екатерина
Васильевна, методист.

2020 г.

"Если у вас нет денег, нужно делать бизнес.
Если денег нет совсем, нужно делать
бизнес срочно, прямо сейчас"
(Джон Д. Рокфеллер)

Понятие бизнеса.

Понятие «бизнес» является достаточно широким, вбирающим в себя



деловые отношения, предпринимательство, сферу деятельности, определенные круги социума и т.д. Наиболее часто слово бизнес отражает собой деятельность, итоговой целью коей является получение прибыли.

Самым близким по значению синонимом «бизнеса» в русском языке является «предпринимательская деятельность».

Официальную трактовку понятия предпринимательства можно получить из законодательства Российской Федерации. Это постоянная реализация товаров или услуг, осуществляемая человеком на свой страх и риск для получения прибыли в установленном порядке с регистрацией в государственных органах. Предпринимательством называется деятельность, которая должна быть:

1. Легальной (зарегистрированной).
2. Коммерческой (прибыльной).
3. Самостоятельной (конечный выгодополучатель – предприниматель).
4. Постоянной.
5. Рискованной.

Виды предпринимательской деятельности

Индивидуальная. Это ИП и другие организационные формы – ООО с одним учредителем, который сам управляет бизнесом.

Коллективная. Это акционерные общества, товарищества, кооперативы, ООО, партнерства.

Государственная. Это госпредприятия, целиком или частично управляемые назначенными специалистами.

Предпринимательство разделяется на сферы:

- производство;
- услуги.

Большинство крупных предприятий их объединяют в себе.

По масштабам выделяют **мелкое, среднее и крупное**, причем эти характеристики могут высчитываться как из числа работников, занятых на предприятии, так и из оборота средств, проходящих через него.

Выделяют показатели отраслей, целевой аудитории и другие.

Бизнес рассматривается с точки зрения политтехнологий, как психологический аспект человеческой жизнедеятельности, социальный механизм – поэтому определений много. В социологии ключевым аспектом является принесение пользы обществу, а в психологии – удовлетворение и комфорт организатору.

Ввиду того, что предпринимательство и бизнес являются синонимичными понятиями, можно выделить определенные присущие им в равной мере признаки:

Самостоятельность – означает наличие у субъекта независимость в своих предпринимательских действиях. Стоит отметить, что самостоятельность в данном случае подразделяется на организационную и имущественную. Имущественная самостоятельность присуща предпринимателям, бизнес которых в качестве экономической деятельности имеет обособленное имущество. Организационная самостоятельность –

способность субъекта принимать решения по всем существенным вопросам, касающимся его предпринимательской деятельности.

Риск. Реализация любых бизнес-идей сопряжена с наличием рисков. Предпринимательские риски это не только негативный фактор, но и стимул, заставляющий более четко разрабатывать бизнес-план и рассчитывать методы ведения бизнеса. Под бизнес-рисками стоит понимать потенциальную возможность наступления совокупности событий, повлекших неблагоприятные последствия для предпринимательской деятельности, причем к таким последствиям можно отнести не только имущественные и экономические убытки, но и утрату деловой репутации, напрасно затраченное время и труд.

Систематическое получение прибыли. Реализация любого бизнес-плана направлена на получение прибыли, а для того, чтобы предприятие рано или поздно вышло на безубыточный уровень, такая прибыль должна быть систематической. Получение прибыли придает бизнесу коммерческий характер, который не утрачивается даже случае, если предприятие в определенном периоде понесло убытки.

Предпринимательская деятельность выражается в продаже товаров, выполнении работ, оказании услуг или пользовании имуществом. Данное качество бизнес-деятельности определено законодательно, однако, такое узкое определение весьма неудачно, поскольку оно не может охватить всей многогранности предпринимательской деятельности, разнообразие которой со временем только растет.

Определенное свойство бизнес-субъекта – он должен быть зарегистрирован в установленном законодательно порядке. В случае если предприниматель ведет свою деятельность без должной регистрации, его бизнес незаконен и может подпадать под действие Уголовного кодекса РФ или Кодекса об административных правонарушениях РФ. Таким образом,

государственная регистрация является условием ведения надлежащей предпринимательской деятельности.

Принципы ведения бизнеса на территории РФ.

На законодательном уровне закреплены определенные принципы ведения бизнеса на территории РФ. Для того чтобы четко понимать каким образом государство поддерживает и защищает предпринимательскую деятельность, необходимо представлять данные законодательные принципы:

Свобода предпринимательской деятельности. Данный принцип получил закрепление в Конституции РФ и других нормативно-правовых актах. В соответствии с ним каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для ведения бизнеса и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

Признание многообразия и юридического равенства форм собственности – не могут быть установлены привилегии для определенных форм собственности, государство одинаковым образом защищает и признает все существующие формы собственности.

Единое экономическое пространство – товары, финансовые средства, услуги могут свободно перемещаться на территории РФ.

Свобода конкуренции, ограничение монополистической деятельности. Государством не допускается бизнес-деятельность, монополизирующая определенную экономическую сферу и недобросовестная конкуренция. Данный принцип направлен на развитие адекватной рыночной экономики.

Государственное регулирование, направленное на достижение баланса между частными интересами бизнес-субъектов, государством и обществом.

Принцип законности. Составляя и реализуя свой бизнес-план, вы должны руководствоваться тем, что ваша деятельность должна отвечать требованиям нормативно-правовых актов РФ.



Виды бизнеса.

В зависимости от способов получения доходов и специфики деятельности выделяют следующие виды бизнеса:

1) Коммерческо-торговый. Основной вид бизнеса, представленный на территории РФ. Предприниматель в данном случае ничего не производит, выступая лишь посредником между производителем и потребителем продукции. Основой коммерческо-торгового предпринимательства является товарно-денежные отношения.

Коммерческо-торговый бизнес является более привлекательным для начинающих предпринимателей, поскольку нет необходимости создавать производственную базу, приобретение товара возможно по гораздо более низкой цене, чем его последующая реализация, однако не стоит забывать о высоком уровне конкуренции, которая не всегда положительно влияет на размер прибыли.

2) Производственный. Предприниматель своими силами производит продукцию, выполняет работы и оказывает услуги, а затем реализует их. К производственному предпринимательству можно отнести любой бизнес, основанный на идее создания полезной продукции, на которую есть спрос и реализация которой приносит прибыль.

Производственный бизнес является наиболее рисковым на территории РФ, поскольку существующая экономическая система не способна в полной мере оказывать ему поддержку, многие виды ресурсов труднодоступны, налоговая система создает дополнительные препятствия начинающим предпринимателям, которые к тому же зачастую не обладают достаточной квалификацией. В тоже время продукция от производственного предпринимательства более востребована, чем от иных его видов.

3)Посреднический. В случае ведения данного бизнеса предприниматель ничего не производит и ничего не продает, он выступает связующим звеном в товарно-денежных отношениях, представляя законные интересы производителя или потребителя.

Посредники имеют право вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или от имени производителей/потребителей. Посредниками могут выступать дистрибьюторы, дилеры, снабженческие и сбытовые компании, биржи, брокеры и т.д. Посредник в данном случае получает прибыль благодаря оказанию своих услуг.

4)Финансово-кредитный – особая разновидность коммерческо-торгового бизнеса, объектом которой выступают ценные бумаги, валюта, национальные денежные единицы. В данном случае предприниматель приобретает денежные средства и ценные бумаги у держателя, а затем перепродает их по более высокой цене, благодаря чему получает прибыль.

Данная разновидность предпринимательства является наиболее сложной, поскольку требует определенных навыков и умений.

5)Страховой. Предприниматель осуществляет услуги по страхованию, получая прибыль после заключения страхового договора. Страхователь в данном случае получает страховой взнос, однако выплата страховки может быть обусловлена только определенными событиями, которые могут и не произойти, поэтому часть взносов, направленная на них составляет предпринимательский доход.

Выбирая какой-либо вид бизнеса, необходимо тщательно изучить спрос, уровень конкуренции, риски, а также ваши возможности и способности по ведению такой предпринимательской деятельности.

Формы предпринимательства.

Предпринимательскую деятельность можно делить на классы по различным основаниям. Формы предпринимательства различают в зависимости от организационно-правовой формы предприятия –

коллективной или индивидуальной. Коллективную форму предпринимательской деятельности осуществляют предприятия, оформленные в качестве юридического лица (ООО), индивидуальную – зарегистрированные должным образом индивидуальные предприниматели (ИП).

В зависимости от юридического статуса учредителя организации можно выделить частное, государственное и муниципальное предпринимательство, в зависимости от размера прибыли, количества работников и участия Российской Федерации, субъектов и муниципальных образований выделяют крупный, средний и малый бизнес. Четкое понятие среднего и малого бизнеса дано на законодательном уровне, поэтому все предприятия, которые не подходят к этой характеристике, можно смело отнести к крупному бизнесу.

К субъектам малого и среднего бизнеса относят должным образом зарегистрированные коммерческие организации (исключая муниципальные и государственные унитарные предприятия), потребительские кооперативы, индивидуальные предприниматели, крестьянские и фермерские хозяйства.

Все субъекты малого и среднего бизнеса должны кроме того обладать дополнительными характеристиками:

Число работников за календарный год может быть сто — двести пятьдесят – для среднего предприятия, до ста — для малого и до пятнадцати – для микро предприятия.

Размер дохода за календарный год без учета НДС для среднего предпринимательства – 1000 млн.руб., для малого – четыреста млн.руб., для микро предприятия – шестьдесят млн. рублей. Приведенные единицы подлежат изменению Правительством РФ каждые 5 лет.

Кроме того, юридические лица должны отвечать определенным законодательным требованиям в области уставного капитала и участия в нем РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, а так же иных юридических

лиц, коммерческих и некоммерческих организаций. Размер внешнего участия не должен превышать 25%

Государство оказывает разностороннюю поддержку субъектам среднего и малого предпринимательского дела, обеспечивает благоприятные условия и способствует получению субсидий и льгот. Таким образом, большая часть предпринимателей начинает свою деятельность с открытия среднего или малого бизнеса, что в дальнейшем не мешает укрупниться и перейти в статус крупного предприятия.

Бизнес-процесс.

Ведение бизнеса основано на проведении определенных выверенных бизнес-процессов. Бизнес-процесс являет собой совокупность определенных взаимосвязанных действий, которые регулярно повторяются, а также направлены на создание продукции, необходимой потребителю.

Основой бизнес-процессов служит потребитель, который предъявляет определенные требования к характеристике продукции, поэтому существование некоторых процессов напрямую зависит от потребителя. Проведение совокупности бизнес-процессов направлено на получение определенного результата. Кроме того, управлением процессами должен осуществлять единый менеджер, либо группа менеджеров, которая и будет ответственна за результаты. При этом стоит отличать менеджера процесса от владельца, поскольку менеджер реализует оперативное управление, владелец же обладает полномочиями на изменение или прекращение процесса.

Основные виды бизнес-процессов можно разделить по следующим основаниям:

Управляющие – направлены на управление основной системы бизнеса. К ним относятся менеджмент и корпоративное управление.

Поддерживающие – сопутствующие процессы, направлены на поддержание управляющих (техподдержка, бухгалтер, юридическое сопровождение).

Операционные – наиболее основные, составляющие бизнес компании и приносящие основную прибыль (производство, продажи).

Приведенная классификация процессов не является единственной и предпочтение любой классификации не принципиально, главное понимать, что обеспечивает тот или иной процесс. Набор тех или иных процессов зависит от специфики предприятия и производимой продукции.

Чтобы сориентироваться в том, какие процессы вы будете проводить в рамках реализации своего проекта, рекомендуется при составлении бизнес-плана создать карту бизнес-процессов.

Бизнес – план



Бизнес-план – это документ или по-другому руководство, которое описывает идею проекта, бизнес-процессы и механизмы их реализации с целью достижения целей, заявленных автором документа (бизнес-плана).

Разделы бизнес-плана:

1. Вводная часть (резюме);
2. Описание товаров и услуг;
3. Анализ рынка и маркетинговая стратегия;
4. Производственный план;
5. Организационный план;
6. Финансовый план (бюджет);
7. Ожидаемые результаты и перспективы (заключительная часть).

1. Вводная часть (резюме)

Цель данного раздела – произвести положительное впечатление на инвесторов и дать общую характеристику бизнес-плана в целом. Резюме не должно быть длинным, его оптимальный объем от 2-х до 4-х страниц.

Здесь должно быть только самое главное:

Направление деятельности компании;

Целевые рынки сбыта и место компании на них;

Рентабельность и срок возврата инвестиций;

Персонал и ответственные лица;

Планируемые количественные и качественные показатели в результате работы по периодам.

Раздел «Резюме» при написании бизнес-плана должен дать ответы на 2 главных вопроса:

Что получают инвесторы при успешной реализации проекта?

Каковы шансы потерять капитал или его часть при неблагоприятном развитии событий?

Резюме стоит писать в самом конце, когда основная часть бизнес-плана уже написана.

2. Описание товаров и услуг

Опишите здесь товары и услуги, которые планирует реализовывать ваша компания. Для этого проведите предварительную работу, в которую войдет:

Описание основных товаров (услуг) компании и второстепенных;

Фотосъемка вашей продукции;

Определение портрета вашего идеального потребителя;

Проведение анализа рынка на предмет наличия схожих товаров или услуг на вашем целевом рынке;

Планирование организации сервиса (если того требует специфика вашей компании);

Описание модели ценообразования. Сможете ли вы конкурировать с уже имеющимися компаниями вашего сегмента?;

Составление единой подробной таблицы своих товаров (услуг) согласно вышеописанным параметрам.

Проведя такой анализ, вы будете четко представлять, что и для кого вы производите, а также понимать особенности вашей продукции и рынка сбыта.

3. Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Маркетинг – один из важнейших бизнес-процессов.

Он включает в себя анализ рыночной среды, конкурентов и вашей стратегии продвижения товара (услуги) в текущих условиях до конечного потребителя.

Чтобы максимально точно прописать маркетинговый раздел, ответьте на вопросы:

В каких рыночных условиях будет работать ваша компания?

Каких конкурентов можно выделить в вашей сфере?

Какие методы продвижения используют ваши конкуренты и сможете ли вы продвигаться лучше?

Какие инструменты продвижения вы планируете использовать? (возможно, это реклама, прямые продажи, мерчандайзинг, стимулирование сбыта и др.)

Почему именно ваш товар (услугу) должен выбрать потребитель при прочих условиях? Обратитесь к описанию товара (услуги) из раздела бизнес-плана «описание товаров и услуг».

Есть ли сезонность у вашего бизнеса и если да, то, в какое время?

На все эти вопросы необходимо ответить письменно в данном разделе и логически связать эти ответы.

В конце обязательно составьте примерный план продаж по кварталам, чтобы понимать, какой объем выручки и чистой прибыли потенциально может приносить ваше предприятие.

Главное — не завышайте планку предполагаемых продаж, реально смотрите на вещи.

4. Производственный план

Этот пункт бизнес-плана не обязателен для компаний, которые не планируют заниматься непосредственно производством. Данный раздел можно пропустить, если ваша компания собирается оказывать услуги или продавать товары, то есть заниматься торговлей.

Если же ваше предприятие планирует заниматься именно производством продукции, то в этом разделе вам нужно будет ответить на следующие вопросы:

Сколько производственных мощностей вам понадобится для реализации производства (производственной линии)?

В какой последовательности оборудование будет внедрено и подготовлено к работе?

Какова предполагаемая динамика увеличения производства с течением времени?

Как будет осуществляться доставка необходимых материалов к месту производства, и кто будет поставщиком сырья? Здесь необходимо описать вопросы логистики и охарактеризовать ваших поставщиков;

Если ваше предприятие располагает какими-либо основными средствами или производственными мощностями, то, как они будут состыкованы с вновь установленным оборудованием?

Как будет выглядеть весь производственный процесс? Здесь желательно привести наглядную схему с пояснениями (ее можно вынести в приложение к бизнес-плану).

5. Организационный план

В данном разделе необходимо отразить ваши действия по организации бизнеса, разбитые на конкретные шаги со сроками реализации каждого этапа, ответственным лицом и ожидаемыми результатами.

Лучше всего это сделать в виде таблицы следующего вида:

№	Наименование этапа	Сроки реализации	Ответственный	Ожидаемые результаты и примечания
1				
2				
3				
4				

Здесь напишите, что нужно сделать в первую очередь, что во вторую и так далее.

6. Финансовый план (бюджет)

В этой части бизнес-плана вы составляете подробную смету, то есть планируете свои затраты до мелочей.

Это тоже лучше всего сделать в виде таблицы. Причем, у вас скорее всего будут **единовременные** затраты и **периодические**.

К **единовременным** затратам можно отнести покупку оборудования или помещения, рекламную вывеску и так далее.

В бухгалтерской терминологии такие долгоживущие активы предприятия называются еще основными средствами.

Пример таблицы единовременных затрат:

№	Наименование расхода	Количество (шт.)	Стоимость (руб.)	Сумма (руб.)
1	Лазерный принтер	1	5 000	5 000
2	Грузовой автомобиль	1	850 000	850 000
3	Стол письменный	3	4 000	12 000
Итого:				867 000

К **периодическим** затратам можно отнести расходные материалы, сырье, аренду, коммунальные платежи, заработную плату, покупку товара.

Это те расходы, которые вы несете часто, то есть периодически. В бухгалтерской терминологии такие быстро расходуемые активы предприятия называются еще оборотными средствами.

Пример таблицы периодических затрат:

№	Наименование расхода	Единица измерения	Стоимость (руб.)	Сумма (руб.)
1	Аренда помещения 30 кв. м.	1 мес.	30 000	30 000
2	Заработная плата работнику с учетом пенсионных отчислений	2 чел.	20 000	40 000
3	Бензин	100 л.	27	2 700
Итого:				72 700

После заполнения данных таблиц, вам нужно будет рассчитать **точку безубыточности**.

Точка безубыточности – минимальный объем продаж товаров или услуг вашей компании, при котором все затраты на организацию бизнеса за определенный период будут покрываться доходами от ведения бизнеса, а каждая следующая продажа будет приносить чистую прибыль.

Амортизация — перенос части стоимости оборудования на произведенный им товар или услугу.

Не забудьте также включить в периодические затраты налоговые и пенсионные отчисления, тогда вы будете располагать реальной картиной с точки зрения затрат вашего бизнеса.

7. Ожидаемые результаты и перспективы (заключительная часть)

Здесь вы можете рассмотреть несколько вариантов развития событий относительно вашего бизнеса: от пессимистичного до оптимистичного.

Основываясь на предполагаемых финансовых показателях, обобщите весь материал бизнес-плана, взгляните на свой проект комплексно и непредвзято. Что вы видите? Понятен ли он вам? Если бы вы были инвестором и вам предложили вложить деньги в такое предприятие на основе данного бизнес-плана, согласились бы вы?

Источники:

1. businessandmoney.ru
2. ktovdele.ru
3. hiterbober.ru
4. vsdelke.ru
5. otbiznes.ru