**Организация и развитие собственного дела**

Приоритетными направлениями малого предпринимательства в ХМАО – Югре (согласно данным целевой программы развития малого и среднего предпринимательства на 2008-2010 годы) на сегодняшний день являются:

* Развитие транспортных грузопассажирских перевозок;
* Создание транспортно-логистического центра;
* Сбор и переработка бытовых отходов;
* Промышленное производство, переработка;
* Строительство;
* Развитие инновационной предпринимательской деятельности;
* Оказание сервисных услуг для топливно-энергетических предприятий;
* Бытовые услуги для населения;
* Дополнительное и дошкольное образование;
* Специализированные кафе детского и молодежного досуга;
* Медицинское обслуживание населения и т.д.

**1. СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**
Требует продуманного подхода и обязательной подготовки. Предполагает ряд определенных этапов:
**1 этап.** Определение состава учредителей и разработка учредительных документов. Учредители - те, кто открывает новое дело. Учредительные документы (в зависимости от организационно-правовой формы) - устав, учредительный договор. В них определяются организационно – правовая форма собственности (ООО, ЗАО, ОАО и т.д.).
Также оформляется протокол №1 собрания участников общества, в котором отражается, кто является директором (руководителем) и назначается ревизионная комиссия (она должна контролировать деятельность общества и ежегодно перед собранием акционеров предоставлять акционерам отчет о работе общества).
**2 этап.**Открытие временного счета в банке , куда предприятие в течении месяца после регистрации должно перечислить не менее 50 % уставного капитала. Предприятие регистрируется по месту своего нахождения в Федеральной налоговой службе. Временный счет открывается из – за отсутствия документов (ИНН, коды), которые можно взять только после того, как не менее 50% уставного фонда будут перечислены в банк.
**3 этап.** Для государственной регистрации представляются следующие документы:
1. заявление учредителя(лей) о регистрации (в установленной форме), нотариально заверенное с соответствующими приложениями;
2. устав предприятия (пронумерованный, прошнурованный);
3. решение о создании предприятия (постановление собрания учредителей);
4. договор учредителей о создании и деятельности предприятия;
5. свидетельство об оплате государственной пошлины;
6. документ, подтверждающий согласие соответствующее
антимонопольного органа в случае, если размеры уставного капитала
превышают величину, установленную законодательством (100 или 1000
МРОТ).
Регистрирующий орган выдает заявителю расписку в получении документов с указанием перечня и даты их получения. В течение не более 5 дней регистрирующий орган принимает решение о регистрации. В журнал решений должна быть сделана запись и присвоен номер.
**4этап.** После завершения регистрации и получения свидетельства о регистрации все сведения о новом предприятии передаются в министерство финансов РФ для включения его в Единый государственный реестр. Предприятию присваивается коды ОКПО (обще союзный классификатор предприятий и классификации), ИНН, КБК.
**5 этап.**Участники предприятия полностью вносят свои вклады и открывают постоянный расчетный счет в банке.
**6 этап.**Предприятие регистрируется в налоговой инспекции.
**7 этап.**Получение разрешения налогового органа на изготовления круглой печати и углового штампа. Если предприятия создается как акционерное общество, то его учредителям предстоит осуществить подписку на акции. Для этого необходимо опубликовать извещение об открытой подписки, где указываются цели и сроки деятельности будущего предприятия, состав учредителей, размер уставного фонда, количества и виды акций, их номинальная стоимость, сроки подписки. После этого производится учредительная конференция, где решается порядок распределения акций по долям.

1. **РАЗРАБОТКА ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ**

При создании предприятия, занимающегося производственной деятельностью необходимо начинать с разработки ТЭО - технико-экономического обоснования предприятия.
Как правило, в его состав включаются следующие основные разделы:

1. Анализ спроса на продукцию, работы или услуги.
2. Производственные показатели:
а) наличие конструкторской, технической документации;
б) производственная программа;
в) перечень необходимых машин и оборудования, инструментов, сырья и материалов;
г) рентабельность продукции или услуг;
д) величина амортизационных отчислений.
3. Финансовые показатели:
3. планируемая выручка;
4. материальные затраты;
5. фонд оплаты труда;
6. отчисления;
7. чистая прибыль.

4. Социальные показатели:

1. численность работников;
2. размер оплаты труда.
**3. БИЗНЕС – ПЛАН**
Центральным звеном организации любого дела является планирование. Поэтому разработке бизнес-плана необходимо уделять особое внимание. Его структура строго не регламентирована. Содержание его разделов может меняться в зависимости от вида бизнеса, но структура бизнес-плана должна в общих чертах отражать проект.
Задачи бизнес-плана:
3. Изучить емкость и перспективы развития будущего рынка сбыта.
4. Оценить затраты для производства нужной рынку продукции, соизмерить их с ценами, по которым можно будет продавать свои товары, чтобы определить потенциальную прибыльность дела.
5. Обнаружить всевозможные «подводные камни», подстере­гающие новое дело в первые годы его реализации.
6. Определить те показатели, по которым можно будет регу­лярно контролировать состояние дел.
***Бизнес-план****— это документ, который описывает все основ­ные аспекты будущего предприятия или проекта, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также оп­ределяет способы решения этих проблем.*16
Бизнес план включает в себя:
Аннотация (до 1 страницы) – для высшего руководства, письменных обращений.
1. **Резюме**
* Цель бизнес-плана.
* Потребность в финансах, их предназначение и для каких целей они необходимы.
* Краткое описание бизнеса и его целевого клиента.
* Что делает ваш бизнес непохожим на бизнес ваших конкурентов.
* Что именно должно вызывать доверие к вашему бизнесу (отчетные материалы, квалифицированность руководите­ ля группы и т. д.).
* Основные финансовые показатели.
**2. Цели и задачи**
• Анализ идеи.
* Основные направления и цели деятельности.
* Характеристика отрасли промышленности.
**3. Продукт (услуга)**
* Описание продукции или услуги и их применение.
* Отличительные качества или уникальность.
* Технология и квалификация, необходимые в вашем бизнесе.
* Лицензии/патентные права.
* Будущий потенциал.
**4. Анализ рынка**
* Покупатели.
* Конкуренты (их сильные и слабые стороны).
* Сегменты рынка.
* Размер рынка и его рост.
* Оценочная доля на рынке.
* Состав вашей клиентуры.
* Влияние конкуренции.
**5. План маркетинга**
* Маркетинговая расстановка (обеспечение конкурентоспособности продукции/услуг) — основные характеристики продукции, услуг в сравнении с конкурентными.
* Ценообразование.
* Схема распространения товаров.
* Методы стимулирования продаж.
**6. План производства**
* Расположение помещений.
* Оборудование.
* Источники поставки основных материалов и оборудова­ния.
* Использование субподрядчиков.
**7. Управленческий персонал**
* Основной руководящий состав.
* Вознаграждение руководящего состава.
* Краткие выводы по планированию количества и состава
персонала.
**8. Источники и объем требуемых средств**
* Объем требуемых средств.
* Откуда намечается получить эти деньги, в какой форме и в какие сроки.
* Сроки возврата средств.
**9. Финансовый план и анализ рисков**
• Объем продаж, прибыль, себестоимость и т. д.
* Риски — и каким образом их можно избежать.
**10. Детальный финансовый план**
* Прогноз объемов продаж.
* Оценки прибыли и убытков.
* Анализ движения наличности (ежемесячно на первый год, а затем поквартально).
* Годовая балансовая ведомость.
Бизнес-план обычно пишется на перспективу, и составлять его следует примерно на 3-5 лет вперед. При этом для первого года основные показатели сле­дует делать в месячной разбивке, для второго - покварталь­но, и лишь начиная с третьего года следует ограничиться го­довыми показателями.
1. **УПРАВЛЕНИЕ НОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ**
Существуют следующие стадии развития предпринимательской фирмы17:
2. Первая проблема, с которой сталкивается предприниматель - найти себя в экономическом пространстве, найти свою хозяйственную нишу. Первоначально предпринимателю необходимо изучить спрос, состояние рынка, предусмотреть возможные ограничения для развития бизнеса, изучить возможности получения заемных средств.
3. Установить специализацию будущего предприятия для чего необходимо изучить потребности потребителей, собрать сведения о конкурентах, решить какие технологии будут использоваться.
4. Выбрать форму предпринимательства – индивидуальную или коллективную.
5. Формирование производственной базы – это покупка или аренда производственных, складских помещений, оборудования, сырья, материалов, привлечения рабочей силы (через посредников или лично).
6. Привлечение финансовых средств – это либо выпуск акций, либо получение займа в банке
В целом основная проблема нового предприятия – создание эффективного механизма управления предприятием.
Профессор Школы бизнеса Нью-Йорского университета Питер Другер считает, что управление на новом предприятии требует:
* Концентрации внимания на рынке;
* Финансового предвидения;
* Создания высшего управленческого звена задолго до того, как ново предприятие почувствует в этом реальную потребность;
* Умения определять участки наиболее эффективного применения своих сил и способностей.
Таким образом эффективное управление способствует повышению конкурентноспособности предприятия, приумножению капитала фирмы за счет рационального использования имеющихся ресурсов.