

ПРОБЛЕМА

Чтобы открыть на улице овощной лоток, требуется полгода!

В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ У МАЛОГО БИЗНЕСА ПОЯВИЛСЯ ШАНС. ВОТ ТОЛЬКО СУМЕЕТ ЛИ ОН ИМ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ?

Смольный предлагает горожанам заняться малым бизнесом. замен обещает оказывать всяческую поддержку в новых делах. Главный аргумент: в условиях экономических санкций, когда многие ниши на рынке оказались свободны, у предпринимателей появился шанс заявить о себе, открыв собственное дело.

Председатель общественного совета по развитию предпринимательства Елена Церетели считает, что введение санкций — это всегда плохо, но именно в период таких непростых ситуаций у власти начинают открываться глаза на то, что потенциал малого и среднего бизнеса недооценен. едь пока, несмотря на заверения чиновников, малый бизнес у нас до сих пор существует вопреки и наперекор.

ЧИНОВНИКИ ВАС СЛЫШАТ

Что же касается мер поддержки малого бизнеса, то, как рассказал заместитель главы комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Александр Герман, в этом году количество малых и средних предприятий в городе увеличилось на 18 тысяч. При этом большинство чайных бизнесменов власти, оказываются, слышат и даже стараются выполнять. Александр Герман рассказал, что в городе реализуются 11 программ поддержки малого бизнеса. В этом году, например, предприниматели подали 230 заявок на получение финансовой поддержки, им было выплачено 39 млн. рублей.

В свою очередь, Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса предоставляет госгарантии по кредитам тем бизнесменам, у которых возникают проблемы с залогом. Только в этом году фонд заключил 300 договоров поручительства на общую сумму 1,5 млрд. рублей, что позволило предпринимателям привлечь кредиты на 4 млрд. рублей. «Центр развития и поддержки предпринимательства с начала 2014 года предоставил бизнесменам более 3,5 тыс. консультаций. Также ведется работа по привлечению субъектов малого и среднего предпринимательства к субконтрактам в рамках государственного заказа. В этом году, например, таким способом петербургские предприниматели уже смогли заработать 60 млн. рублей», — сообщил Александр Герман.

Однако почему-то, несмотря на такую поддержку, желающих открывать собственное дело, пусть и небольшое, но свое, в городе пока мало. Для сравнения, например, в Японии на автозаводе «Тойота» 80% комплектующих производит малый бизнес. В Стране восходящего солнца небольшие фирмы целиком взяли на себя заботу по выпуску автокресел и пружин. Нам до таких показателей пока далеко. Потому что для одних это сложно и дорого, для других — сложно и ненадежно. «Поэтому пока наш отечественный малый бизнес предпочитает работать в сфере производства

продуктов питания и торговли», — сетует Александр Герман.

НЕ МЕШАЙТЕ НАМ РАБОТАТЬ!

Представители малого бизнеса парируют: мол, это происходит потому, что власти им недостаточно помогают. И порой даже мешают работать. Один из директоров небольшой торговой компании рассказал, что когда он решил вынести лоток со свежими сезонными овощами на тротуар, прилегающий к его собственному магазину, то к нему тут же нагрянули проверяющие. Товар конфисковали, выписали штраф и пригрозили еще более жесткими санкциями, если это опять повторится. Когда же предприниматель обратился к чиновникам с просьбой дать ему разрешение на продажу сезонных овощей рядом со своим магазином, то ему посоветовали разработать для начала проект схемы размещения нестационарных объектов. После чего пообещали через полгода выставить его заявку на аукцион. И если все сложится удачно и бизнесмен выиграет этот конкурс, то только в таком случае он сможет вынести лотки с отечественными яблоками на улицу. Все доводы о том, что через полгода наступит зима да и сезонных овощей уже не будет, не подействовали. Предприниматель посчитал это бюрократизмом. И передумал расширять бизнес.

Кстати, определенные надежды на то, что в будущем с малым бизнесом в нашем городе будет лучше, бизнесмены возлагают на Центр развития предпринимательства. В середине будущего года он откроется на Полостровском проспекте. Планируется, что под его крышей будет представлен весь инфраструктурный комплекс, с помощью которого представители малого и среднего бизнеса получат ответы на все свои вопросы. Которых пока очень много.

Светлана СМЕРНОВА



В Европе вынести лоток с сезонными овощами на улицу владельцу магазинчика намного проще, чем у нас.

СПРАВКА «ВП»

С ЧЕГО НАЧАТЬ МАЛЫЙ БИЗНЕС?

Прежде всего — с решения его начать. И с принятия на себя ответственности за этот шаг. После того как вы сделали это, следуйте действиям, изложенным ниже.

Шаг 1. Самоорганизация.

Заведите ежедневник и ведите учет встреч, дел и звонков, которые нужно сделать, поездок, которые нужно совершить, и т. д. Составьте график работы, чтобы не отклониться от цели.

Шаг 2. Определитесь с типом бизнеса.

Составьте список, включающий то, что вам нравится делать, ваш рабочий и нерабочий опыт, ваши вещи, которые могут пригодиться в бизнесе. Изучите этот перечень и, исходя из него, составьте список идей бизнеса.

Выбор идеи может парализовать вас, когда дело связано с множеством возможностей. Поэтому важно определить, чем вам интересно заниматься. Это так же важно, как ваши навыки и положение дел в отрасли, в которой вы хотите начать малый бизнес.

Шаг 3. Соберите информацию.

Потратьте несколько недель на исследование выбранного вами бизнеса. Найдите в библиотеке или книжном магазине книги, посвященные как основам ведения бизнеса, так и тому бизнесу, которым вы хотите заняться.

Шаг 4. Напишите бизнес-план.

Бизнес-план помогает лучше понять структуру отрасли, конкуренцию и требуемые вложения для начала малого бизнеса. Исследование, упомянутое в книге «Бизнес-планы для чайников», говорит, что доходы и прибыли компаний, имеющих бизнес-план, на 50% больше, чем у тех, кто его не имеет.

Хороший бизнес-план должен включать описание того, что вы продаете, кто ваши потенциальные клиенты, как вы собираетесь продвигать бизнес и сколько денег потребуется для старта.

Шаг 5. Определите, откуда вы возьмете стартовый капитал.

Существует три источника стартового капитала: ваши сбережения, кредит или заем и деньги инвестора. Если возможно, лучше использовать свои сбережения, чтобы не волноваться о возвращении долгов.

Шаг 6. Выберите название.

Что в названии фирмы? Все и ничего. Правильное название выделит вас из моря конкурентов, даст клиентам причину обратиться к вам и поможет в рекламе и создании бренда.

Шаг 7. Выберите организационно-правовую форму и зарегистрируйте фирму.

К этому вопросу нужно подойти очень серьезно. Есть две основные формы организационно-правовой формы юридических лиц: общество с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерное общество открытого (ОАО) и закрытого (ЗАО) типов. Помимо этого, можно не образовывать юридическое лицо, а стать индивидуальным предпринимателем.

Шаг 8. Создайте систему бухгалтерского учета.

Правильная система бухгалтерского учета нужна не только для того, чтобы платить налоги, но и для того, чтобы вы были в курсе реального положения дел в компании. Заранее озаботьтесь тем, как вы будете платить налоги и кто будет вести вашу бухгалтерию: будете ли вы делать это сами, наймете ли бухгалтера или воспользуетесь услугами аудиторской фирмы.

Шаг 9. Откройте расчетный счет в банке.

Обзвоните несколько банков и узнайте, какие услуги они предлагают. Комиссии банков могут быть весьма существенными, поэтому потратьте время на то, чтобы выбрать наиболее подходящие для вас условия.

Шаг 10. Найдите место для ведения бизнеса.

Одна из многочисленных задач, которые необходимо решить, начиная малый бизнес, — это выбор помещения. Перед тем как его выбирать, обязательно ознакомьтесь с требованиями к помещениям в вашем виде деятельности. Составьте их список, а потом найдите такое помещение, которое им удовлетворяет.

Шаг 11. Получение лицензий и разрешений.

Узнайте, требует ли ведение вашего бизнеса лицензии и разрешения. Узнайте, как их получить, и сделайте это. В противном случае вы можете столкнуться с неприятными последствиями.

МЕЖДУ ТЕМ

По данным глобального мониторинга предпринимательства, только 2% россиян желают начать заниматься бизнесом.

При этом занятость экономически активного населения России в малом и среднем предпринимательстве составляет не более 25%, в то время как в Бразилии этот показатель составляет 50%, а в Германии и Мексике доходит до 65%.

Вклад нашего малого бизнеса в российский ВВП до сих пор находится на невысоком уровне (21%) по сравнению с развивающимися (в Бразилии это около 40%) и тем более развитыми странами (в Германии, Норвегии, Италии — 65 — 80%).

При этом зарубежные государства используют различные меры, направленные на поддержку малого бизнеса. К примеру, в Польше и Канаде обучение предпринимательству является обязательным для школ и вузов, а в ряде стран предпринимательские навыки закладываются еще в начальной школе.