

УДК 338.4

DOI: 10.18384/2310-6646-2017-2-180-186

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВАРИАНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ МИНИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ

Исрафилов Н.Т.

*Санкт-Петербургский государственный аграрный университет
196601, г. Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, д. 2,
Российская Федерация*

Аннотация. В статье рассматривается проблема раскрытия основных путей организации и развития малого бизнеса при очень незначительном финансировании извне или при полном его отсутствии. Раскрывается также проблема и обосновывается идея минимизации затрат на создание бизнеса. Выделяются и описываются характерные особенности каждого из четырех вариантов развития. Первый путь: обратиться в структуры поддержки предпринимательства за содействием в использовании различных государственных специальных программ поддержки малого бизнеса. Второй: начать с нуля самостоятельное развитие и становление бизнеса, основанного на собственной идее. Третий: покупка готового (существующего) бизнеса. И четвертый: организация собственного бизнеса с использованием торговой марки и технологии известной компании, т. е. франчайзинг. В статье раскрыты преимущества и недостатки каждого варианта организации и развития малого бизнеса и возможности выбора наиболее приемлемого для него пути.

Ключевые слова: малый бизнес, своё дело, организация, бизнес-идея, пути развития, оценка.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE WAYS OF SMALL BUSINESS LAUNCH AND DEVELOPMENT AT MINIMUM COST

N. Israfilov

*St. Petersburg State Agrarian University
2, Petersburg Highway, Pushkin, St. Petersburg, 196601, Russian Federation*

Abstract. The paper considers the ways of launching and developing small business with insignificant funding or its total absence and minimizing startup expenses. The first way is to contact business support structures for assistance in the use of various state small business support programs. The second way is to start one's own business from scratch. The third one is to purchase a ready-made business. And the fourth one is to start one's own business using the trademark and technology of a well-known company, i.e. with the use of franchising. Each option is analysed, with the revealment of advantages and disadvantages being presented and recommendations for better development being made.

Keywords: small business, private business, organization, business idea, ways of development, estimation.

© Исрафилов Н.Т., 2017.

В настоящее время перед любым начинающим предпринимателем встаёт задача по минимизации затрат на создание своего дела (малого бизнеса), начало которому, например, в Санкт-Петербурге можно заложить по нескольким путям развития. По первому пути развития бизнеса в Санкт-Петербурге, возможно использование различных государственных специальных программ поддержки малого бизнеса предпринимательства: во-первых, гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса; во-вторых, содействие повышению энергоэффективности производства субъектов малого и среднего предпринимательства; в-третьих, субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта; в-четвертых, приобретение основных средств (техники) в лизинг; в-пятых, в Санкт-Петербурге не без успеха осуществляется специальная программа «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства», утвержденная распоряжением Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли администрации г. Санкт-Петербурга. Бюджетные ассигнования, выделяемые на реализацию вышеприведенной программы, ежегодно осваиваются в полном объеме.

Выбирая второй путь развития собственного дела, необходимо подготовиться к самостоятельному становлению бизнеса, основанного на своей идее. Бизнес, в основе которого лежит бутстрэппинг, означающий или полное отсутствие первоначального капитала, или привлечение извне внешних инвесторов, предполагает возможность использования каких-то незначительных собственных наличных денег с целью, например, приобретения канцелярских принадлежностей или аренды (лизинга) основных средств. При этом собственные вложения могут быть более крупными, например, при открытии закусочной или кафе, и менее крупными – при организации маленькой экономкласс парикмахерской, или солярия, или небольшого рекламного бизнеса «на асфальте». Поэтому рассмотрим несколько вариантов организации малого бизнеса по второму пути.

Наверняка найдутся люди, знающие о немалой государственной сумме субсидирования, 58800 рублей, для мотивации привлечения людей к занятию предпринимательством с целью открытия и регистрации собственного малого бизнеса. Для получения этой суммы в первую очередь определяется жизненная бизнес-идея и, соответственно, готовится грамотный и пробивной бизнес-план, которые помогут в этом. На сегодняшний день (01.02.2017 г.) в большинстве регионов отменили эту субсидию, но всё же в некоторых субъектах РФ её выдают. Однако при этом деньги за регистрацию бизнеса возвращают всегда.

Предположим, что вашу кандидатуру одобрили для субсидии на развитие бизнеса в 58800 рублей. Вы как бывший безработный (обязательное условие), создавший в своём открывшемся бизнесе дополнительное рабочее место для безработного, получите ещё одну субсидию в таком же размере (58800 руб.), приняв его к себе на работу. Не следует регистрировать индивидуальное предприятие, пока не получите извещение о положительном решении и не заключите договор на получение субсидии! Вначале узнайте в местном центре занятости,

действует ли у них данная программа субсидирования. Если нет, то вам в любом случае возместят средства за регистрацию бизнеса. Имеющийся опыт подсказывает в начале года предусмотреть подачу заявки, пока в бюджете есть на это деньги, ведь в некоторых местах (городах) вводят якобы ограничения на подобные мероприятия (предположим, всего выделяется 5 субсидий на весь год). Получить субсидию центра занятости можно, если встать в нем на учёт в качестве безработного.

В течение 3 месяцев со дня получения субсидии необходимо предоставить в центр занятости населения документы, подтверждающие целевое расходование денежных средств. Полученная от центра занятости населения субсидия не считается доходом (хотя ИФНС могут и будут оспаривать этот факт), полученным в результате предпринимательской деятельности, и налогами облагаться не должна (Письмо Минфина РФ от 27.08.10 №03-11-11/224) [4]. При этом многие инспекции Федеральной налоговой службы могут требовать заплатить налог, считая субсидию доходом, полученным не в результате предпринимательской деятельности: либо требуют доказать целевое использование средств, и с неё нужно будет уплатить налог на прибыль; либо требуют налог на доход физического лица при общей системе налогообложения (ОСНО); либо требуют включить в состав доходов при упрощенной системе налогообложения (УСН); либо даже при едином налоге на вмененный доход (ЕНВД) заставляют заплатить налог (по ОСНО, НДФЛ или УСН).

Поэтому выгоднее сразу перейти на УСН. Необходимо помнить, что за любую материальную помощь вам нужно будет отчитаться перед инспекцией Федеральной налоговой службы (ИФНС), предоставив все товарные и кассовые чеки. И не забыть, что получить субсидию центра занятости можно, только обязательно встав на учёт в местном центре занятости в качестве безработного.

Выбирая третий путь развития собственного малого бизнеса, необходимо принять решение о покупке готового (существующего) бизнеса. На что здесь необходимо обратить внимание? Главное: как купить готовый малый бизнес и при этом не разориться. Как это ни странно, даже с малым бизнесом возникает множество как проблем (недостатков), так и преимуществ.

Во-первых, это гораздо проще создания (организации) нового предприятия, так как выстраивать эффективную бизнес-систему придётся с уже имеющейся материально-финансовой площадки, легко поддающейся оценке и позволяющей учесть ошибки прошлого и успехи. *Во-вторых*, известна и отработана схема работы; *в-третьих*, обеспечена доступность обучения; *в-четвертых*, полный контроль над стратегическим направлением; *в-пятых*, возможен анализ прошлых успехов и неудач.

Если с преимуществами всё понятно, то перечислим проблемы, или недостатки: *во-первых*, проблемы передачи собственности; *во-вторых*, сложности с деньгами на покупку; *в-третьих*, трудности с внедрением существенных изменений в организации (фирме); *в-четвертых*, сложности с поиском новых возможностей; *в-пятых*, скрытые проблемы предыдущего (бывшего) владельца. Поскольку приобретая готовый бизнес, покупатель рискует получить «вдогонку» массу

неприятных проблем в плане прямого соперничества непосредственно с прежними хозяевами либо скрытого их противодействия вместо должной добросовестности или, как принято во всём деловом мире, осуществлять стандартные мероприятия и процедуры «due diligence», т. е. соответствующего формирования объективного представления об объекте собственности [2, с. 24–26] либо инвестирования (покупки), включающего в себя инвестиционные риски. Как уйти от действий этих «не чистых на руку» людей, приобретая готовый бизнес?

Во главе угла стоит предпринимательский риск. Представим ситуацию: покупатель готового (действующего) бизнеса в силу не очень хороших знаний ситуации на рынке либо полного отсутствия предпринимательского опыта никак не решается принять верные и, следовательно, необходимые для компании действия, и в результате такого бездействия процветающая ранее фирма оказывается на грани несостоятельности (банкротства) [3, с. 106–109]. И вот здесь-то как раз необходима помощь прежнего владельца бизнеса, замотивированного на его сопровождение, добиться которого возможно, задепонировав на срок 1–2 квартала не более 6-й либо не менее 10-й доли стоимости контракта. Не производя окончательного расчёта по сделке при уклонении бывшего владельца от помощи он рискует не получить этой суммы. Депозит может и будет служить гарантом исполнения этих и некоторых других обязательств контракта.

Другим риском при покупке готового бизнеса является возможность появления уже после смены собственника внебалансовых «забытых» финансовых обязательств организации. Ранее упоминавшийся депозит и в этом случае будет служить гарантом «отсутствия забывчивости» компаньона-продавца на тот же срок – полгода. А уже для обеспечения запрета недобросовестной, нечестной конкуренции необходимо пролонгировать действие депозита на 1,5–2 года, закрепив эти пункты контракта письменным отказом продавца готового бизнеса от непосредственной прямой конкурентной борьбы с его покупателем на тот же срок.

При выборе четвёртого пути развития собственного бизнеса предполагается возможность организации его (собственного бизнеса) с использованием торговой марки и технологии известной продвинутой компании, или, другими словами, с использованием франчайзинга, предусматривающего покупку франшизы по договору или соглашению между известной крупной продвинутой компанией и малым бизнесом (фирмой). Т. е., по существу, франшиза является арендой определенного бренда или торговой марки, приобретением права пользования всеми её наработками, технологиями, репутацией для получения собственной выгоды в виде прибыли. Франчайзинг является самым процессом покупки франшизы, определенным соглашением между сторонами договора. Проще говоря, франшиза является объектом франчайзинга. Сторонами подобного договора являются франчайзер и франчайзи. Первый – это тот, кто продаёт франшизу, второй – это тот, кто её покупает. А это означает, что франшиза представляет определенный набор документов и прав на пользование элементами бизнеса: своей технологией и ноу-хау, лицензией, фирменными торговыми знаками, марками, логотипами, брендами, программным обеспечением, методами ведения бизнеса и т. п.

Помимо этого, в договоре оговаривается и оплата стоимости франшизы, осуществляемая в двух видах: в форме паушального платежа осуществляется одноразовая оплата стоимости франшизы; в форме роялти проводится выплата процентов от прибыли, полученной в процессе использования франшизы, или выплата фиксированного платежа за определенный период.

У франчайзеров есть конкретная заинтересованность в увеличении продаж франчайзи, так как они получают ежемесячные сборы в форме роялти, периодически помогая своим франчайзи советами.

Такая система наиболее подходит для начинающих предпринимателей, которые собираются открыть собственное дело, но не уверены в своих силах, о чём мы говорили выше. Франшиза предоставляет возможность получить собственное готовое дело, управлять им и приобретать опыт в бизнес-сфере, а также предлагает другие положительные стороны: узнаваемость бренда; маркетинговую поддержку, рекомендации, консультации головного офиса; наличие чёткой системы. Всего лишь менее 5% предприятий франчайзинга прекращают своё существование.

К недостаткам можно отнести низкий уровень конкуренции. Каждый франчайзи получает свою территорию, на которой будет вести и развивать бизнес. Конкурентов, которые могли бы обладать такой же франшизой, на этой территории точно не будет. При этом вы не можете использовать свои идеи или инновации для улучшения ведения бизнеса и обязаны руководствоваться чётко предписанным шаблоном. Такой бизнес губит свежие идеи и не даёт компании развиваться в новом направлении. Самый главный минус, или недостаток – довольно-таки высокая стоимость франшизы, ведь для её покупки понадобятся немалые средства, и неизвестно, когда они окупятся. Но в направлении снижения стоимости франшизы или изменения условий оплаты обязательно необходимо работать.

Частенько малые предприятия работают без каких-либо установленных стандартов, что, несомненно, не является образцом поведения на рынке. Это может быть хорошо для существующего владельца, но новому собственнику не пойдёт на пользу. Ему необходимо уточнить дальнейшее направление развития, и конкретные советы по вопросам политики и практики в компании ему в этом помогут. Немаловажно помнить о наличии различных расходов на будущие периоды. Они не включаются в согласованную цену покупки бизнеса, так как надо заранее попросить продавца бизнеса составить список таких расходов, чтобы исключить появление неожиданных сюрпризов при закрытии сделки.

Покупатель малого бизнеса иногда забывает о важности действующих деловых связей, и имеющиеся наработки по нетворкингу являются реальным активом, составляющим ценный источник стратегических партнёров. В связи с чем покупка бизнеса в отрасли за пределами имеющейся у вас сети потребует построения новой сети контактов с нуля, что может значительно сдерживать темпы роста бизнеса. После оценки финансовых возможностей станет понятно, что некоторые отрасли требуют более крупных инвестиций, чем другие, допустим, в технологические разработки, а вот небольшие консалтинговые фирмы можно вести при минимальных затратах [1, с. 125–129].

Вести малый бизнес в РФ не так легко: номинально власти поддерживают малый бизнес, предлагают программы развития, а на деле нередко государство ставит немало преград. Неоценимая поддержка предпринимателям в нашей стране оказывается Президентом РФ и Правительством РФ на федеральном уровне, чего не скажешь о муниципальной власти. Складывается уникальная ситуация, когда власть уровня, ближе всего находящегося к малому бизнесу, менее всего содействует его развитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Israfilov N.T. Essence and problems of modern management consulting // Science, Technology and Higher Education materials of the VI International research and practice conference, Westwood, November 12–13, 2014. Westwood, Accent Graphics communication, 2014. P. 125–129.
2. Шестаков Д.С., Исрафилов Н.Т. К вопросу о применении процедуры финансового оздоровления в делах о несостоятельности сельскохозяйственных организаций. // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015, № 10–2. С. 24–26.
3. Israfilov N.T. Fundamentals of insolvency organizations // Global Science and Innovation: materials of the VII International Scientific Conference, March 23–24, Chicago, 2016. Chicago, 2016. P. 115–119.
4. Письмо Минфина РФ от 27.08.10 № 03-11-11/224 [Электронный ресурс] // Российский налоговый портал: [сайт] URL: http://taxpravo.ru/zakonodatelstvo/statya-113091-pismo_minfina_rf_ot_27_avgusta_2010_g_n_03 (дата обращения: 21.03.2017).

REFERENCES

1. Israfilov N.T. Essence and problems of modern management consulting. Science, Technology and Higher Education materials of the VI International research and practice conference, Westwood, November 12–13, 2014. Westwood, Accent Graphics communication, 2014. pp. 125–129.
2. Shestakov D.S., Israfilov N.T. Towards the issue of financial recovery procedure application in cases of insolvency of agricultural organizations. In: *Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya v sovremennom mire* [Fundamental and Applied Research in the Modern World], 2015, no. 10–2, pp. 24–26.
3. Israfilov N.T. Fundamentals of insolvency organizations. *Global Science and Innovation. Materials of the VII International Scientific Conference*, March 23–24, Chicago, 2016. Chicago, 2016. P. 115–119.
4. Pis'mo Minfina RF ot 27.08.10 № 03-11-11/224 [Letter of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 27.08.10 no. 03-11-11/224]. Available at: Rossiiskii nalogovyi portal [Russian tax portal]. URL: http://taxpravo.ru/zakonodatelstvo/statya-113091-pismo_minfina_rf_ot_27_avgusta_2010_g_n_03 (accessed 21.03.2017).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Исрафилов Наиль Талгатович – доктор экономических наук, профессор кафедры муниципального управления и социальных технологий Санкт-Петербургского государственного аграрного университета;
e-mail: nti2009@yandex.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Nail T. Israfilov – Doctor of Economics, Professor at the Department of Municipal Management and Social Technologies at St. Petersburg State Agrarian University;
e-mail: nti2009@yandex.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА

Исрафилов Н.Т. Сравнительный анализ вариантов организации и развития малого бизнеса на основе минимизации затрат // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2017. № 2. С. 180-186.
DOI: 10.18384/2310-6646-2017-2-180-186

CORRECT REFERENCE

Israfilov N.T. A Comparative Analysis of the Ways of Small Business Launch and Development at Minimum Cost. *Bulletin of Moscow Region State University. Series: Economics*, 2017, no. 2, pp. 180-186.
DOI: 10.18384/2310-6646-2017-2-180-186