

# Специальные модули для электронной формы учебника

ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ  
**9 КЛАССА**



# СПЕЦИАЛЬНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ УЧЕБНИКА ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ 9 КЛАССА

## **Дорогие друзья!**

В 8 классе на занятиях по финансовой грамотности вы познакомились с историей появления денег, выяснили, как оценить надёжность банка, как выбрать подходящие условия потребительского кредита, узнали, каковы механизмы работы банковской системы, как функционирует налоговая система — основа бюджетной политики любого государства. Возможно, вам уже удалось применить полученные знания на практике.

На уроках обществознания в 9 классе вы будете изучать экономическую сферу жизни общества. Вы узнаете, в чём состоят главные вопросы экономики, какова суть законов спроса и предложения, что такое рациональное поведение в экономике, познакомитесь с типами экономических систем, выясните, какова роль предприятий в экономической жизни, какую поддержку оказывает государство незащищённым слоям населения (инвалидам, малоимущим семьям, пенсионерам) и т.д. Данное пособие позволит вам расширить эти знания, а также обрести практические навыки рационального поведения в мире финансов.

Первый раздел пособия посвящён такому важному вопросу, как обеспечение своей старости. Казалось бы, зачем задумываться на эту тему в пятнадцатилетнем возрасте. Но планировать своё будущее необходимо, ведь только от нас зависит, каким оно будет.

В курсе географии вы уже познакомились с понятием демографическая нагрузка — отношение численности неработающего населения к работающему. Именно этот показатель является основным при проектировании пенсионной системы. Демографическая нагрузка в нашей стране растёт год от года. Росстат прогнозирует, что к 2030 г. в России на 100 трудоспособных будет приходиться 82 человека в нетрудоспособном возрасте, включая 52 пенсионера и 30 малолетних детей. А если принять во внимание, что не каждый человек трудоспособного возраста работает (студенты, домохозяйки и т.д.), то одного пенсионера будут обеспечивать менее двоих работающих. А по прогнозам ООН при сохранении демографической ситуации к 2050 году, то есть к моменту вашего выхода на пенсию, на одного пенсионера будет приходиться один работающий.

Изучив данный раздел, вы узнаете о том, как устроена и функционирует пенсионная система современной России, а также какие существуют способы финансового планирования в молодости своей безбедной старости.

Во втором разделе речь пойдёт об основных этапах создания собственного бизнеса. Основа рыночной экономики, частью которой мы все являемся, — частная собственность и предпринимательство. Инициатива в сфере рыночной экономики и предпринимательства приводит к расширению ассортимента товаров, увеличению его качества. Товары и услуги, произведенные на предприятиях малого и среднего бизнеса, составляют значительную часть нашего потребления. Это означает большие возможности для предпринимательской деятельности, а также большую личную ответственность за результаты своего труда.

Надеемся, что знания, полученные на уроках финансовой грамотности, станут основой для вашего дальнейшего личного и профессионального развития.



# ОБЕСПЕЧЕННАЯ СТАРСТЬ



Пенсия — это гарантированная ежемесячная выплата для обеспечения граждан в старости в случае полной или частичной нетрудоспособности, потери кормильца, а также в связи с достижением установленного стажа работы в определенных сферах трудовой деятельности.

## 1.1. Пенсионная система современной России

Статья 39 Конституции Российской Федерации гласит:

1. Каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом.

2. Государственные пенсии и социальные пособия устанавливаются законом.

3. Поощряются добровольное социальное страхование, создание дополнительных форм социального обеспечения и благотворительность.

Пенсионная система в Российской Федерации состоит из трех уровней:

### 1) Государственное пенсионное обеспечение.

Государственное пенсионное обеспечение предоставляется нетрудоспособным гражданам, которые в силу обстоятельств не приобрели права на трудовую пенсию: инвалидам I, II и III групп, в том числе инвалидам с детства, детям-инвалидам, мужчинам, достигшим возраста 65 лет, женщинам, достигшим возраста 60 лет, не имеющим страхового стажа и др. Кроме того, пенсии по государственному пенсионному обеспечению назначаются гражданам для компенсации им заработка, утраченного в связи с прекращением федеральной государственной гражданской службы при достижении установленной выслуги; либо для компенсации вреда, нанесенного здоровью граждан при прохождении военной службы, в результате

радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности или потери кормильца, а также в ряде других случаев. Государственное пенсионное обеспечение осуществляется за счет средств Федерального бюджета Российской Федерации.

В настоящее время в нашей стране проживают свыше 3 млн. человек, получающих государственные пенсии.

## **2) Обязательное пенсионное страхование**

В рамках обязательного пенсионного страхования (ОПС) назначается и выплачивается трудовая пенсия. Трудовые пенсии представляют собой пожизненные выплаты лицам, имеющим стаж профессиональной деятельности и достигшим определённого возраста.

Для назначения трудовой пенсии необходим страховой стаж не менее 5 лет. Страховым стажем называется общая продолжительность периодов работы, в течение которых за работника уплачивались страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации. Общеустановленный возраст выхода на трудовую пенсию по старости: 60 лет — для мужчин и 55 лет — для женщин.

Существуют три вида пенсий по ОПС:

- трудовая пенсия по старости
- трудовая пенсия по инвалидности и
- трудовая пенсия по случаю потери кормильца.

Обязательное пенсионное страхование осуществляется за счет страховых взносов работодателей за своих работников в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР). В системе ОПС работодателей называют страхователями. Страховые взносы они уплачивают из фонда оплаты труда своих работников.

Все работающие молодые люди формируют будущую пенсию в системе обязательного пенсионного страхования. Это предстоит и вам. Поэтому рассмотрим его подробнее.

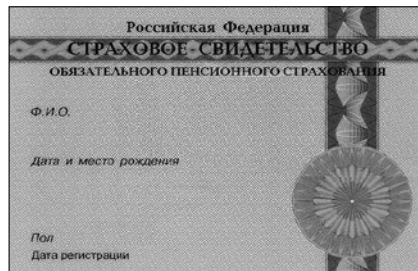
Обязательное пенсионное страхование — это отложенная часть заработка, которая выплачивается при наступлении страхового случая — например, достижении пенсионного возраста. Чем больше денег было направлено в фонд будущей пенсии за всю трудовую жизнь, тем выше она будет. Граждане, на которых распространяется обязательное пенсионное страхование, называются застрахованными лицами. Застрахованные лица — это граждане Российской Федерации, а также постоянно или временно проживающие на территории Российской Федерации иностранные граждане и лица без гражданства:

- работающие по трудовому договору или по договору гражданско-правового характера (так работает большинство наемных работников);

- самостоятельно обеспечивающие себя работой (индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой); являющиеся членами крестьянских (фермерских) хозяйств;
- работающие за пределами территории Российской Федерации в случае уплаты страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации;
- являющиеся членами родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования;
- священнослужители.

Вы тоже являетесь застрахованным лицом. Подтверждением этого является страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования.

Если у вас пока нет данного свидетельства, то оформить его можно самостоятельно в управлении Пенсионного фонда по месту жительства. Его наличие будет обязательным при трудоустройстве. В свидетельстве будут указаны персональные данные и номер вашего персонального счета в ПФР — СНИЛС.



**СНИЛС** — страховой номер индивидуального лицевого счета гражданина в системе обязательного пенсионного страхования.

СНИЛС является единственным идентификатором персональных данных граждан во всех федеральных и региональных ведомствах России, идентификатором универсальных карт. С помощью таких карт можно получать разнообразные государственные услуги — от медицинской помощи до льготного проезда в транспорте.

Став застрахованным лицом, вы имеете право:

- контролировать состояние своего индивидуального лицевого счета в Пенсионном фонде Российской Федерации;
- получать в органах ПФР по месту жительства выписку из индивидуального лицевого счета (также это можно сделать через сайт государственных услуг);
- получать у страхователя копию сведений о себе, представленных в ПФР, в том числе и информацию об уплаченных за вас страховых взносах.

При этом возникают и определенные обязанности:

- получить страховое свидетельство, хранить и предъявлять по требованию страхователя или работников пенсионных органов;
- сообщать в органы ПФР об изменении сведений, содержащихся в лицевом счете, а также при утере страхового свидетельства;
- предъявлять по требованию органов ПФР необходимые документы для решения вопросов, связанных с обязательным пенсионным страхованием.



С 2015 года в системе обязательного пенсионного страхования у работающих граждан формируются страховые пенсии и пенсионные накопления.

В 2015 году по российскому законодательству обязательные страховые взносы работодателя в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) составляют 22 % от годового заработка работника в пределах 711 тысяч рублей по каждому месту

работы. Из них 6 % тарифа может идти на формирование пенсионных накоплений, а 16 % — на формирование страховой пенсии, а может — по выбору гражданина — все 22 % идти на формирование страховой пенсии.

Согласно последним изменениям в законодательстве, страховая пенсия рассчитывается в баллах: с 2015 года пенсионные права граждан формируются в пенсионных баллах (индивидуальных пенсионных коэффициентах). Таким образом, все ранее сформированные пенсионные права были конвертированы в пенсионные баллы и учитываются при назначении страховой пенсии. Количество пенсионных баллов зависит от начисленных и уплаченных страховых взносов в систему обязательного пенсионного страхования и длительности трудового стажа.

Средний размер страховой пенсии по старости с учетом фиксированной выплаты на сегодня составляет 12,9 тысяч рублей. С 2015 года индексация страховых пенсий осуществляется через индексацию стоимости пенсионного балла. С 1 февраля 2015 года его стоимость увеличилась с 64 рублей 10 копеек до 71 рубля 41 копейки.

Накопительная пенсия — это «живые» деньги, взносы, отчисляемые за гражданина его работодателем, которые инвестируются на фондовом рынке, приносят реальный доход и могут стать существенной прибавкой к пенсии в будущем.

Накопительная пенсия формируется:

- в обязательном порядке у работающих граждан 1967 года рождения и моложе за счет уплаты работодателем в ПФР страховых взносов (6 % от фонда оплаты труда гражданина);
- в добровольном порядке у участников Программы государственного софинансирования пенсии за счет собственных добровольных страховых взносов, средств государственного софинансирования и взносов работодателей, если они являются третьей стороной Программы.

Средства накопительной пенсии учитываются ПФР в специальной части индивидуального лицевого счета гражданина. По его желанию эти средства могут быть переданы негосударственному пенсионному фонду (НПФ) или управляющей компаний (УК) для инвестирования пенсионных накоплений на фондовом рынке.

### **3) Негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение**

Это дополнительные пенсии, которые выплачивают негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Чтобы получать такую пенсию, гражданин должен заключить договор с негосударственным пенсионным фондом и в течение определенного времени осуществлять собственные добровольные взносы. Кроме самого гражданина, взносы на дополнительное негосударственное пенсионное обеспечение может делать его работодатель.

В настоящее время уже свыше 6 700 000 человек принимают участие в программах негосударственного пенсионного обеспечения.

Дополнительная пенсия формируется не только за счет добровольных взносов в НПФ, но и за счет инвестиционного дохода, полученного от инвестирования этих взносов.

Негосударственные пенсионные фонды представляют собой некоммерческие организации, деятельность которых направлена на обеспечение будущей пенсии граждан, заключивших с организацией договор обязательного пенсионного страхования или негосударственного пенсионного обеспечения.

Негосударственный пенсионный фонд аккумулирует пенсионные накопления своих клиентов посредством одной из управляющих компаний, инвестирует их с целью получения доходов, ведет учет и назначает выплаты по пенсиям.

Исходя из характера развития фондов, можно условно выделить следующие типы НПФ.

1. Кэптивные — развивают преимущественно корпоративные пенсионные программы компаний — учредителей и их родственников



структур. В портфеле активов под управлением значительно преобладают пенсионные резервы над пенсионными накоплениями.

2. Корпоративные (условно кэптивные) — деятельность таких фондов по-прежнему основывается на обслуживании корпоративных пенсионных программ своих учредителей. При этом с каждым годом доля пенсионных накоплений в портфеле активов возрастает. Преимущественно изменение статуса с кэптивного на корпоративный связано с привлечением пенсионных накоплений имеющихся по корпоративным программам клиентов.

3. Территориальные — действуют преимущественно в рамках отдельного региона или группы регионов. В большинстве случаев такие Фонды были образованы при поддержке действующей законодательной и исполнительной властей.

4. Открытые (универсальные) — будучи в большинстве случаев независимыми от крупных финансово-промышленных групп, строят свою деятельность на обслуживании максимально широкого круга как физических, так и юридических лиц. В активах обычно преобладают пенсионные накопления.

В настоящее время на рынке действует несколько сотен негосударственных пенсионных фондов. Важно выбрать надежный.



## **1.2. Полезные советы. Как определить надёжность негосударственных пенсионных фондов**

Надежность негосударственных пенсионных фондов связана в первую очередь с гарантией будущих пенсионных выплат. Человек должен быть уверен, что фонд будет продолжать свою работу к моменту выхода на пенсию гражданина.

В первую очередь, определить надежность пенсионного фонда можно по разнообразным рейтингам. Другим важным критерием выбора негосударственного пенсионного фонда является доходность будущих накоплений. Доходность должна быть выше инфляции, а также выше доходности, которую предлагает государственная управляющая компания. Важно рассматривать доходность в динамике, по показателям нескольких лет. При анализе данных по доходности за 3-5 лет вероятность ошибки во вложении пенсионных накоплений значительно снижается.

Третий важный критерий надежности негосударственного пенсионного фонда — срок его функционирования. Более надежные

пенсионные фонды имеют более продолжительную историю. О первых более-менее объективных характеристиках деятельности негосударственного пенсионного фонда можно говорить лишь спустя 5 лет его функционирования. При выборе негосударственного пенсионного фонда важно не только обращаться к страницам его истории, размещенным на его официальном сайте, но и на сторонних информационных источниках, а также ориентироваться на отзывы. Кроме того, можно проверить на сайте Банка России (служба по финансовым рынкам) данные о выданной пенсионному фонду лицензии.

Четвертый важный критерий при выборе негосударственного пенсионного фонда — это количество его клиентов. Очевидно, что большее количество клиентов у наиболее надежных негосударственных пенсионных фондов, при условии, что выбор был сделан осознанно.

Кроме того, важно обратить внимание на учредителя (учредителей) негосударственного пенсионного фонда. Практика показывает, что наиболее надежные пенсионные фонды создаются крупными промышленными или финансовыми объединениями, прежде всего, для своих сотрудников. Стоит так же обратить внимание на размеры имущества негосударственного пенсионного фонда. Чем больше размер активов и пассивов, тем больше возможностей у пенсионного фонда.

### 1.3. Выбираем негосударственный пенсионный фонд

#### Урок-практикум

1. Используя интернет-ресурсы, например сайт <http://www.raexpert.ru/>, составьте рейтинг надёжности негосударственных пенсионных фондов.

#### Рейтинг надёжности НПФ

1	
2	
3	

4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

2. Используя интернет-ресурсы, определите 10 крупнейших негосударственных пенсионных фондов.

### **Крупнейшие НПФ**

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

3. Сравните данные о надежности негосударственных пенсионных фондов с данными об их размерах. Какой вывод можно сделать на основе этих данных?



## Пенсионная система за рубежом

Государства используют различные модели пенсионных систем, включающие в себя разнообразные институты социальной защиты — государственное социальное обеспечение, обязательное социальное страхование, личное пенсионное страхование. Как правило, построенные по «накопительной» или «распределительной» схеме модели в чистом виде встречаются редко. В основном, используются комбинированные модели, отличия которых заключаются в доминировании одного из институтов.

**Пенсионная система Великобритании** является одной из старейших в мире и наиболее сложной по организации, регулированию и набору возможностей. Британские пенсионеры могут получать как базовую пенсию от государства, так и трудовую пенсию из национальной страховой системы, зависящую от заработка и стажа.

Базовую государственную пенсию получают мужчины старше 65 лет и женщины старше 60 лет, ее размер зависит от стажа. Ее уровень ограничен и индексируется государством в соответствии с инфляцией. Государство гарантирует ее в размере 20% от средней заработной платы работника. Трудовая пенсия тоже формируется за счет взносов работника, но уже пополам с работодателем. Она напрямую зависит от размера выплат и составляет чуть более 20% от дохода.

Кроме того, в Великобритании существует множество способов накопления частных пенсий — от корпоративных программ на предприятиях до развитой системы добровольных пенсионных накоплений в НПФ.

**Пенсионная система Германии** основана на принципе солидарности поколений — оплату на содержание нынешних пенсионеров в государственный фонд вносят работающие.

Средний взнос немецкого гражданина в пенсионный фонд составляет около 20% от ежемесячной заработной платы, при этом половину оплачивает работодатель. Во время службы гражданина в армии или декретного отпуска у женщин взносы платит государство. Сама пенсионная формула рассчитывается с учетом индивидуальных коэффициентов, накопленных за всю трудовую жизнь. Они зависят от возраста выхода на пенсию (в Германии — 67 лет), стажа, размера заработной платы и вида самой пенсии. В дополнение к государственной пенсии существует производственная — от предприятий. Многие работающие участвуют в негосударственных пенсионных фондах и имеют личный пенсионный план. Немецкая пенсионная

система мотивирует жителей этой страны заботиться о собственной пенсии, начиная с молодости.

Пенсионная система Франции является распределительной, то есть выплаты пенсионерам производятся из доходов, формируемых за счет взносов активного населения. В среднем, пенсионер получает пенсии из трех источников, а в случае многопрофильной карьеры их число может превысить пять. Управление режимами осуществляется представителями профсоюзов или ассоциаций как работников, так и работодателей, под контролем государства. Участие в базовом и дополнительном страховании является обязательным, пенсионные взносы распределены между наемным работником и работодателем. Для лиц свободных профессий, ремесленников и мелких предпринимателей ежемесячные выплаты в пенсионный фонд предусмотрены в размере 16,35%.

Большинство наемных работников платят столько же, но половину за них отчисляет работодатель. Пенсия во Франции составляет 50% от средней зарплаты, рассчитываемой за последние 11 трудовых лет. Существует такое понятие, как минимальная и максимальная государственная пенсия. На сегодня минимальная пенсия — около 6 тысяч евро в год, максимальная в два раза больше.

Минимальный возраст выхода на пенсию составляет 60 лет. Если француз проработал 41 год, то он будет получать полную пенсию. Если трудовой стаж меньше — размер пенсии уменьшается на 1,25% за каждый недостающий квартал стажа. Если гражданин выходит на заслуженный отдых в 65 лет, то он будет получать свое пособие полностью вне зависимости от того, когда начал трудиться.

В 2013 году французское правительство представило проект очередной пенсионной реформы. Этот шаг поможет справиться с дефицитом пенсионной системы, который в 2011 году составил 14 миллиардов евро, а к 2020 году может достичь 20 миллиардов евро.

**Пенсия в Швеции** состоит из трех частей — условно-накопительной, накопительной и гарантированной (обязательный минимум). Первая формируется из взносов работников, составляющих 16% от заработной платы. Эти деньги переводятся в обязательства, которые индексируются в зависимости от демографической и экономической ситуации. Накопительная часть тоже зависит от заработной платы работника, но это уже реальные деньги на его счету, которые можно инвестировать через НПФ и УК. Инвестиционная деятельность в Швеции в значительной степени ограничена государством. Один человек может получать несколько пенсий сразу, коэффициент замещения прежней зарплаты здесь около 70%.

Пенсионная система Финляндии в основном распределительная. Распределительный элемент делится на базовую и страховую часть. Базовая часть гарантирует минимальный размер государственной пенсии. Страховая часть трудовой пенсии децентрализована и формируется за счет взносов в одну из выбранных схем в страховой компании или пенсионном фонде.

**Пенсия в Норвегии** состоит из минимума, который государство платит каждому гражданину, и прибавок в зависимости от стажа и заработной платы. В стране существует Пенсионный фонд, куда вложены нефтяные сверхдоходы. Государство инвестирует эти деньги в недвижимость и фондовые рынки по всему миру.

Возраст выхода на пенсию здесь, как и во всех скандинавских странах — 65—67 лет для мужчин и женщин, но в скором времени может быть принято решение о том, чтобы увеличить его до 70 лет.

Государственная **пенсионная система США** построена по распределительному принципу. Она представляет собой общую федеральную программу, которая действует в соответствии с законом о социальном страховании 1935 года и обеспечивает минимальную пенсию. К накопительным системам относятся как государственные, так и частные пенсионные программы. Государственные накопительные программы предназначены для обеспечения граждан, работающих на правительство и местные органы. Работники, занятые в частном секторе экономики, имеют возможность участвовать в дополнительных государственных пенсионных системах, организуемых по месту работы. Программа с установленными выплатами формируется за счет отчислений с работодателей, а сами работники в подобном финансировании участия не принимают. Пенсионные программы с установленными взносами обычно финансируются предпринимателями и наемными работниками в равных долях. При этом каждый участник имеет свой персональный счет в пенсионном фонде и располагает правом выбора между различными инвестиционными программами, предлагаемыми управляющими компаниями. Он сам несет ответственность за результаты и до определенной степени сам определяет величину последующих пенсионных выплат. Участником частной пенсионной программы может стать любой работник компании. Право на пенсию можно заработать, имея стаж в данной компании около 5—10 лет.

Каждый американец также может открыть и свой личный пенсионный счет в коммерческих и сберегательных банках, паевых фондах, страховых компаниях.

Размеры ежегодных взносов на личные пенсионные счета ограничены верхним пределом в 2 тысячи долларов. Средства со счета нельзя снять до достижения возраста 59 с половиной лет, а после достижения 79 с половиной лет счет закрывается в обязательном порядке. За все время накопления средств на счете эти средства не подлежат налогообложению, однако в момент их снятия и закрытия счета из накопленной суммы вычитается подоходный налог.

Полный пенсионный возраст в США составляет 65 лет для лиц, родившихся до 1938 года. В связи с увеличением продолжительности жизни в закон о социальном обеспечении были внесены изменения о ступенчатом переходе на возрастной порог в 67 лет.

Модель пенсионной системы США функционирует в некоторых странах Латинской Америки, а также в Португалии.

**Эквадор** признан самым лучшим местом для жизни после выхода на пенсию в 2013 году по рейтингу сайта «International Living», составленному на основе голосования пользователей. Страна привлекает пенсионеров низкой стоимостью жизни, благоприятным климатом и доступным здравоохранением. В пятерку лидеров также вошли Панама, Малайзия, Мексика и Коста-Рика.

40 % пенсионных выплат в Эквадоре обеспечивает государство в лице Института социального обеспечения. В настоящее время в Эквадоре существует четыре варианта выхода на заслуженный отдых для тех, кто рассчитывает на получение ежемесячной пенсии: 1) без ограничения возраста (480 месячных выплат в социальный фонд или более 40 лет работы); 2) в 60 лет (360 месячных выплат или более 30 лет работы); 3) в 65 лет (180 месячных выплат или более 15 лет работы); 4) в 70 лет (120 месячных выплат или более 10 лет работы). Возраст выхода на пенсию для жителей Эквадора составляет 60 лет.

Пенсионный фонд Эквадора основан на системе распределения. В настоящее время 170 тысяч служащих ежемесячно отчисляют взносы в дополнительные пенсионные фонды. Большинство из них принадлежит государственному сектору. Существуют и частные пенсионные фонды.

В Эквадоре действует масштабная дисконтная программа для лиц старше 65 лет. Пенсионерам сокращены налоги, предоставляются скидки около 50% на государственные и частные перевозки в пределах страны, на билеты на культурные и спортивные мероприятия, на оплату электроэнергии и воды (ниже определенного уровня использования).

**Чилийская пенсионная система** считается одной из новаторских пенсионных систем в мире. Исходя из схемы этой модели, ответственность за формирование пенсионных накоплений переносится на работающих граждан. У каждого из них существует свой пенсионный счет, ежемесячно пополняющийся взносами в размере 10% от заработной платы. В дальнейшем перечисленные средства капитализируются частной управляющей компанией по выбору гражданина. Пенсионный возраст в Чили наступает в 60 лет у женщин и в 65 у мужчин.

**В пенсионном обеспечении Японии** доминирует финансируемое из бюджета государственное социальное обеспечение. Пенсионная система в этой стране имеет два основных уровня. Первый уровень — это базовые пенсии, на которые имеют право все жители страны независимо от уровня доходов, национальности и рода деятельности. Базовые пенсии разделяются на пенсию по старости (при условии достижения 65 лет и наличия страхового стажа), инвалидности и потери кормильца. Второй уровень — государственные и профессиональные пенсии, которые получают наемные работники дополнительно к базовой. Пенсионный возраст в Японии составляет 65 лет. При продолжении трудовой деятельности размер пенсии увеличивается ежегодно.

Изначально **пенсии в Китае** получали только чиновники и работники госкомпаний, но по мере рыночных реформ система охватила городских жителей, работающих в частном секторе. В 2007 году на пенсионные выплаты могли рассчитывать только 30% китайцев (остальных по традиции кормили дети). В 2009 году власти КНР форсировали введение пенсий и для жителей сельской местности. По состоянию на октябрь 2012 года, пенсионная система охватывает 55% населения. Системы начисления в Китае отличаются в зависимости от того, живет ли человек в городе или сельской местности, а также от того, работает ли он на государство или на частную компанию. Государственная пенсия составляет 20% от средней заработной платы по региону проживания. Пенсия в сельской местности — 10% от среднемесячного дохода китайских крестьян. В частном секторе сотрудники направляют в пенсионные фонды 8% от зарплаты, еще 3% добавляет работодатель, а индексация ограничена уровнем роста цен.

Мужчины выходят на пенсию в 60 лет, женщины, работающие в административной сфере, — в 55 лет, а женщины, занимающиеся физическим трудом, — в 50 лет. Необходимый трудовой стаж для получения пенсии составляет 15 лет



## 1.4. Полезные советы. Как увеличить страховую пенсию

В настоящее время, в нашей стране действует следующая схема пенсионного обеспечения:

***Страховая пенсия = (фиксированные выплаты \* премиальный коэффициент) + (индивидуальный пенсионный коэффициент \* премиальный коэффициент \* стоимость пенсионного коэффициента)***

Анализируя данную схему, можно сделать вывод о том, каким образом увеличить страховую пенсию.

### 1. Увеличить премиальный коэффициент

Выйти на пенсию можно после установленного пенсионного возраста. Чем дольше вы работаете, тем больше будет размер вашей пенсии. Этот премиальный коэффициент различен для фиксированной части пенсии и для индивидуального пенсионного коэффициента.

Приведем пример. Если вы вышли на пенсию на год позже, то этот коэффициент для фиксированной части пенсии составит 1,056, а если на 10 лет позже, то на 2,11, то есть ваша фиксированная пенсия удвоится.

Что касается индивидуального пенсионного коэффициента, то он также увеличивается за более поздний выход на пенсию. Здесь цифры будут следующие — 1 год — 1,07, 10 лет — 2,32.

Это означает, что для увеличения собственной пенсии не стоит торопиться с выходом на пенсию.

### 2. Увеличить свою официальную заработную плату.

Поскольку пенсия формируется еще и от взносов вашего работодателя, который отчисляет в пенсионный фонд часть вашей заработной платы, рост вашей заработной платы увеличивает ваш лицевой счет. Увеличить размер собственной заработной платы можно, например, переходом на более высокооплачиваемую работу, отработкой дополнительных часов, дополнительным функционалом и т.д. Стоит также обратить внимание, что так называемая зарплата в конверте, или «серая» зарплата, не дает никаких пенсионных отчислений. Получая такой доход, вы рискуете остаться без пенсии в старости.

### 3. Увеличить свой страховой стаж.

Существуют два способа увеличить свой страховой стаж. Первый — работать как можно дольше, не менее 15 лет в организациях, отчисляющих страховые взносы в пенсионный фонд. Второй — убедиться в том, что в ваш страховой стаж включены служба в армии,

отпуск по уходу за ребенком, получения пособия по безработице, а также иные периоды, перечень которых дается в Федеральном законе «О страховых пенсиях в РФ».

Накопительную часть пенсии можно увеличить также несколькими способами:

Удачно инвестировать свои накопительные сбережения, как в государственный, так и в негосударственный пенсионный фонд.

Привлечь другие организации к финансированию собственной пенсии путем вступления в программу негосударственного пенсионного обеспечения.

3. Существуют способы обеспечить собственную старость путем диверсификации (расширения) собственных источников дохода.

- Традиционно надежным источником дохода является рента от сдачи в аренду недвижимости. В течение своей трудовой жизни вы можете приобрести объект недвижимости, который в будущем будет приносить стабильный ежемесячный доход. Это может быть квартира, дачный участок. Не стоит расставаться с полученным в наследство объектом недвижимости, в будущем он может быть экономически полезен.
- На пенсии можно найти себе дополнительный заработок. Сегодня существует достаточно много способов устроиться на работу пенсионерам. У квалифицированных пенсионеров есть возможность применить свои навыки в образовании, медицине, социальной защите, торговле.
- Доход можно получить от инвестиций в ценные бумаги. Если в течение трудовой жизни вы получали доходы от инвестирования на фондовом рынке, то к пенсии желательно накопить акции и облигации, которые приносят стабильный доход. Обычно это акции нефтяных, газовых компаний, операторов мобильной связи и т.д.
- Еще одним источником дохода может стать процент от банковского вклада. Сегодня коммерческие банки предлагают значительный спектр вкладов для будущей пенсии с достаточно высоким процентом, возможностью пополнять вклад, снимать проценты частично.
- Доход можно получить и со сберегательных сертификатов, обладающих более высоким процентом, нежели вклады. Их также можно обналичить или передать другому лицу в любое время.
- Хорошим источником дохода может стать собственный бизнес. Для этого достаточно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя.

- Нельзя так же забывать, что источником постоянного дохода может стать творческая деятельность. Авторские гонорары, а также доходы от продажи собственных произведений искусства вполне могут сыграть существенную роль в деле вашего пенсионного обеспечения.

## 1.5. Как обеспечить достойную старость

### *Урок-практикум*

Универсального ответа, подходящего для всех категорий людей на вопрос о том, как обеспечить собственную старость, не существует. Каждая человеческая судьба уникальна, как уникальны и обстоятельства принятия тех или иных экономических решений. Познакомившись с материалами кейса, определите, чем тот или иной совет может быть полезен для вас, или ваших родителей.

#### **Кейс. Пять полезных советов от специалистов.**

1) Не упускайте свое драгоценное время — чем раньше вы выберете накопительную программу, тем больше будут накопленные сбережения.

2) Обеспечьте своим детям и внукам достойную жизнь, создавая им стартовый капитал для вступления в самостоятельную жизнь. Недвижимость или банковский счет подходящие для этого способы инвестирования.

3) Помните, что ваша жизнь и ваше здоровье самое ценное, что есть в жизни. Никто не знает, что с ним случится завтра.

4) Сколько бы ни было денег, их всегда не хватает. Представьте себе, что привыкая к определенному уровню жизни, (когда есть силы и хорошая зарплата) — однажды подходите к моменту назначения государственной пенсии, которая составляет в лучшем случае 50% от бывшей зарплаты, а серьезных накоплений нет... Поэтому, получая любой доход — сначала заплатите (отложите) себе минимум 10% из них, а потом тратьте оставшуюся сумму, а не наоборот.

5) Деньги труднее сохранить и приумножить, чем зарабатывать — научитесь этому искусству с молодого возраста и учите этому своих родных и близких, они будут вам всю жизнь благодарны.

2) Посмотрите видеосюжет о солидарности поколений — <https://www.youtube.com/watch?v=LCd1I9-YZ5k>. Как Вы думаете, в чем основная идея ролика? Как лично вы можете поучаствовать в развитии пенсионной системы нашей страны?

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

---

- 1.** Какова структура пенсионной системы современной России? Какой принцип лежит в ее основе?
- 2.** Какие виды пенсий существует в современной России?
- 3.** В чем заключается смысл государственного и негосударственного исчисления величины пенсии? Как работают эти системы?
- 4.** В чем потенциальные риски получения «серой» заработной платы?
- 5.** Может ли при одинаковом стаже работы и уровне заработной платы быть назначена разная пенсии?
- 6.** Что такое негосударственный пенсионный фонд? Какими критериями стоит руководствоваться при его выборе?
- 7.** Каковы потенциальные источники дополнительного дохода при выходе на пенсию?
- 8.** Каким образом необходимо выстроить пенсионную стратегию вам и вашим родителям?
- 9.** Как вы думаете, какая пенсионная система была бы наиболее справедливой? В чем заключалась бы ее основа.
- 10.** Объясните смысл понятия «солидарность поколений». В чем заключаются достоинства и недостатки данной пенсионной системы?
- 11.** Какие доводы позволяют утверждать, что необходимо задуматься о собственном пенсионном обеспечении с молодых лет.
- 12.** Охарактеризуйте современную пенсионную систему нашей страны.
- 13.** Какие критерии являются основными для выбора негосударственного пенсионного фонда?
- 14.** Какие негосударственные пенсионные фонды работают в ваших населенных пунктах? Найдите о них информацию, которая помогла бы выбрать наиболее подходящий.
- 15.** Сравните действующие системы пенсионного обеспечения в разных странах. Какая из них, на ваш взгляд, является наиболее справедливой?

**16.** На основании приведенных сведений, а также привлеченных дополнительных материалов проведите SWOT-анализ одной или нескольких пенсионных систем стран мира. Ответ оформите в виде таблицы:

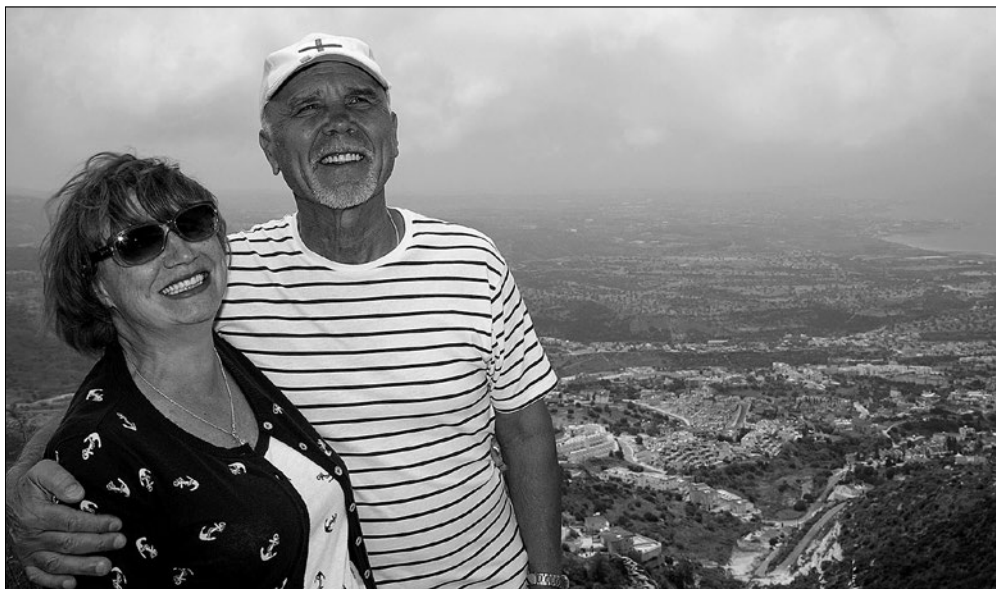
Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Риски

**17.** Каков, на ваш взгляд, оптимальный пенсионный возраст? Должен ли возраст выхода на пенсию отличаться для мужчин и женщин? Ответ аргументируйте.

## ПРОЕКТНАЯ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

---

- 1.** Проанализируйте содержание политических и экономических дискуссий об увеличении пенсионного возраста в нашей стране. Какие доводы лежат в основе аргументов оппонентов?
- 2.** На основании Постановления Правительства РФ № 655 от 16 июля 2014 г. определите, какие профессии дают право на льготы при назначении пенсии. С чем это связано?
- 3.** Чем могут быть полезны сайты [www.pfrf.ru](http://www.pfrf.ru) и [www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru) в вопросах пенсионного обеспечения. Составьте краткие аннотации для ровесников и родителей.



Чем раньше вы выберете накопительную программу, тем больше будут накопленные сбережения



Обеспечьте своим детям и внукам достойную жизнь, создавая им стартовый капитал для вступления в самостоятельную жизнь



Малое предпринимательство способствует формированию расширенной и качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг



Ресторанный бизнес кажется предпочтительным для открытия начинающими предпринимателями



# КАК СОЗДАТЬ И НЕ ПОТЕРЯТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС



Бизнес — деятельность по производству и обмену товаров и услуг, осуществляемая с целью получения прибыли. По масштабу деятельности выделяют малый, средний и крупный бизнес.

## 2.1. Стратегии создания собственного бизнеса



Как известно, малый бизнес является одним из важнейших элементов рыночной экономики, без него не может гармонично развиваться государство. Считается, что малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, структуру, объем и качество внутреннего валового продукта.

Роль малого предпринимательства в мировой экономике резко возросла в 80-90-е годы XX века. По данным ООН на малых и средних предприятиях в мире занято около 50% трудового населения и производится 33-60% национального продукта.

Роль малого предпринимательства определяется следующими задачами:

- сглаживание колебаний экономической конъюнктуры посредством особого механизма сбалансирования спроса и предложения;
- развитие в экономике здоровой конкурентной среды, создающей систему сильных мотивационных стимулов для более полного использования имеющихся материальных, кадровых, организационных и технологических ресурсов;
- формирование расширенной и качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг;
- создание значительного количества новых рабочих мест;
- формирование важнейшей прослойки общества — среднего класса;



- развитие инновационного потенциала экономики,
- внедрение новых форм организации, производства, сбыта и финансирования.

Развитие малого бизнеса создает предпосылки для ускоренного экономического роста, способствует расширению и насыщению местных рынков, позволяя вместе с тем компенсировать издержки рыночной экономики (безработица, конъюнктурные колебания, кризисные явления).



Малый бизнес содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом. Характерной особенностью малого предприятия является высокая интенсивность использования всех видов ресурсов и постоянное стремление к оптимизации их количества. Практически, это означает, что на малом предприятии не может быть лишнего оборудования, избы-

точных запасов сырья и материалов, лишних работников. Данное обстоятельство является одним из важнейших факторов достижения рациональных показателей экономики в целом.

Необходимо особо подчеркнуть региональную направленность малого бизнеса. Малый бизнес приносит значительные доходы в местный бюджет. В свою очередь, малые предприятия весьма заинтересованы в тесном и эффективном сотрудничестве с органами власти на местах, т.к. большинство проблем развития малых предприятий связано именно с решением вопросов регионального и местного значения.

Если вы решите заняться предпринимательством, ваш бизнес на первых порах, скорее всего, будет малым. Однако при удачном финансово-экономическом, маркетинговом и кадровом планировании вы сможете выйти на более солидные показатели, развиваться и перейти в другой сектор.

Наверное, каждый из вас слышал про Билла Гейтса, Стива Джобса, Марка Цукерберга. Они входят в число самых богатых людей в мире. Однако их миллиардное состояние появилось не одномоментно. Прежде чем это произошло, они прошли долгий путь развития своего предприятия от появления идеи до глобальной корпорации.

Стратегия создания и развития собственного бизнеса заключается в постепенном и планомерном выполнении следующих шагов:



**1.** Необходимо понять, что нужно рынку, какой его сегмент является для вас целевым. По большому счету значительная часть будущего успеха зависит от качества идеи, которая лежит в основе вашего бизнеса. Поиск идеи следует начинать не с того, чтобы проанализировать, что вы умеете или можете делать — новые трудовые навыки вещь вполне достижимая — а с того, что необходимо рынку.

Как вам известно из курса обществознания и жизненного опыта, спрос всегда рождает предложение. Идеальная формула для нового бизнеса — найти проблему и предложить новое рациональное решение этой проблемы. Проблему лучше всего искать в тех сферах жизни или производства, в которых у вас есть специальные знания или опыт. Известны примеры, что наиболее удачные стартапы (новые бизнес-идеи) начинались с тех проблем, которые были интересны и важны для самого начинающего бизнесмена.

Выбор, который предстоит сделать начинающему предпринимателю, непростой. Необходимо определиться с тем, какое экономическое благо вы собираетесь производить — потребительского или промышленного назначения, продовольственный это будет товар или непродовольственный. С этого начнется ваше исследование поля возможных идей, а закончится оно уже выбором одного из нескольких однотипных экономических благ. Самое главное удостовериться, что товар или услуга будет пользоваться спросом.

Если предлагаемая вами услуга или товар являются уникальным, вы должны очень чётко представлять параметры этого блага — целевую аудиторию, возможности масштабирования, характеристики его уникальности, сильные и слабые стороны.

Идея, которая лежит в основе собственного бизнеса не обязательно должна быть абсолютно новой. Как известно, все новое — хорошо забытое старое. Гораздо важнее не новизна и оригинальность, а экономический потенциал нового предприятия — возможность вырасти в солидный бизнес.

**2.** Необходимо как можно более конкретно и четко описать потенциальных потребителей вашего блага. Потенциальный рынок сбыта можно сегментировать на несколько частей — люди (так называемый, бизнес для потребителей), фирмы и предприятия (бизнес для бизнеса), государство (бизнес для государства), а также вы можете ориентироваться на экспорт своего блага.

Определив группу потребителей, вы сможете спрогнозировать доходность своего бизнеса, его рентабельность и спланировать свои бюджетные планы на первых порах.

3. Важно определить ресурсы, необходимые для производства товара или оказания услуги. Как вы помните, существует несколько факторов производства — труд, земля, капитал, предпринимательские способности, некоторые исследователи так же выделяют в качестве фактора производства информацию. Опираясь на это, необходимо определить, какие материалы и оборудование вы будете использовать, какие финансовые ресурсы привлечёте для начала предпринимательской деятельности и т. д.

4. Определившись с ресурсами, необходимо определить ёмкость того сегмента рынка, который вы попытаетесь заполнить. Это поможет вам ответить на вопрос об объемах производства желаемого блага.

Здесь необходимо учесть имеющиеся у вас ресурсы: сколько их необходимо для производства единицы товара, сколько единиц вы будете готовы произвести для того, чтобы обеспечить товарооборот и предотвратить избыток товара на вашем складе.

5. Определитесь с тем, когда вы будете производить свое экономическое благо. Иными словами, необходимо решить, когда наиболее удачный временной промежуток для выхода вашего товара на рынок. Очевидно, что новый вид мороженого вряд ли будет пользоваться большим спросом зимой. Однако обратная сторона проблемы заключается в том, что ресурсы так же могут иметь сезонные характеристики. Например, арбузный фреш, как товар для уличного кафе или ресторана, может быть произведен исключительно в сезон арбузов.

Итак, мы определили стратегию, которой необходимо следовать для того, чтобы открыть свой бизнес. Теперь необходимо разобраться с правовыми аспектами создания собственного бизнеса.

## **2.2. Правовые основы предпринимательской деятельности**

Прежде, чем приступать к любому делу, необходимо четко осознавать, в чем оно заключается. Это важное правило в полной мере относится и к предпринимательской деятельности. Однако, необходимо разобраться, что же такое — «бизнес»? В каких случаях можно однозначно утверждать, что ваша деятельность является предпринимательской, а в каких нет?

Ответ на этот вопрос не является таким простым, как кажется. Например, вы решили заняться шиномонтажом, открыть мастер-

скую соответствующего профиля. Это — бизнес? Житейский опыт подсказывает, что да. А является ли бизнесом разовая платная помощь соседу в замене колеса его автомобиля? Вроде бы нет... А несколькими соседям? Ответ уже не столь очевиден...

Вместе с тем, понимать, что является бизнесом, а что нет, чрезвычайно важно. Ведь по закону занятие бизнесом (выражаясь юридическим языком, предпринимательской деятельностью) подлежит обязательной государственной регистрации, а лица, занимающиеся такой деятельностью без регистрации, привлекаются к уголовной ответственности по статье 171 Уголовного кодекса РФ.

Определение предпринимательской деятельности дано в Гражданском кодексе РФ: «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке».

Такое определение требует определенных пояснений. Во-первых, чаще всего люди, ранее не занимавшиеся бизнесом, спрашивают, что означает выражение «на свой риск». Смысл этой характеристики заключается в том, что предприниматель сам решает, чем ему заниматься и как организовать деятельность, но при этом он должен понимать, что и за последствия своих управленческих решений отвечает только он сам. Ни государство, ни какие-либо организации или граждане не компенсируют предпринимателю убытки, если они возникнут вследствие его ошибочных действий, или если его товар или услуга перестанут пользоваться спросом. В этом и заключается предпринимательский риск — предприниматель сам организует свой бизнес, он сам себе хозяин, его действия направлены на получение прибыли, но при этом он не застрахован от возможных убытков.

Еще одной важной характеристикой предпринимательской деятельности является ее направленность на систематическое получение прибыли. Слово «систематическое» означает — неоднократное, повторяющееся, совершаемое более одного раза. Вернемся к нашему примеру с заменой колес. Исходя из вышесказанного можно заключить, что разовая помощь соседу, конечно же, не является предпринимательством, и беспокоиться насчет ее регистрации не нуж-



но. А вот если Вы постоянно делаете платный ремонт разным людям, пусть даже соседям или друзьям, во избежание неприятных последствий стоит серьезно задуматься о том, чтобы зарегистрироваться либо прекратить такую деятельность, т.к. без регистрации она является незаконной.

Исходя из судебной практики, систематическим может быть признано действие, совершенное более одного раза в год.

В то же время деятельность, пусть и повторяющаяся, но не влекущая за собой получение прибыли, не относится к предпринимательской. Поэтому, если вы вдруг решите оказывать помощь в замене колес безвозмездно (например, в благотворительных целях), никакой регистрации для этого не потребуется.

Предпринимательская деятельность осуществляется физическими (т.е. гражданами) и юридическими лицами (коммерческими организациями).

Что касается граждан (физических лиц), то они имеют право заниматься предпринимательской деятельностью только с момента государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей (ИП).

В России, в соответствии с Гражданским Кодексом, создаются следующие организационно-правовые формы коммерческих предприятий: хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнёрства производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного). Полным является товарищество, участники которого (полные товарищи) заключили между собой договор о создании предприятия для совместного ведения определенной хозяйственной деятельности. Источником формирования имущества полного товарищества служат вклады его участников.

Полному товариществу не требуется устав. Оно создается и действует на основе учредительного договора, который подписывается всеми его участниками. В учредительном договоре указываются наименование товарищества, место его нахождения, порядок управления его деятельностью, размер и состав складочного капитала товарищества, порядок изменения доли каждого из его участников. Здесь содержатся также сведения об ответственности участников полного товарищества за нарушение обязанностей по внесению вкладов и др.



Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Для определения размера налогов каждый участник прибавляет свою долю прибыли к имеющемуся у него доходу и с этой суммы платит налоги.

Участники полного товарищества солидарно несут ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Несколько иное положение в коммандитном товариществе или товариществе на вере. Наряду с полными товарищами — участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов. Коммандитисты не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Товарищество на вере, как и полное товарищество, не имеет устава. Оно создается и действует на основе учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами.

Следующая группа предпринимательских (коммерческих) предприятий — хозяйственные общества: общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерные общества, дочерние и зависимые общества.

На начальном этапе перехода экономики России к рыночным отношениям широкое распространение получили товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО). Гражданским Кодексом сохранены основные принципы ТОО в форме общества с ограниченной ответственностью. Такое общество учреждается одним или несколькими лицами. Уставной капитал его разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

В отличие от общества с ограниченной ответственностью участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут ответственность по его обязательствам своим имуществом в трёх- или пятикратном размере стоимости их доли в уставном капитале. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.



Широко распространенной формой предпринимательства в современных условиях являются акционерные общества. Большинство их создано путем приватизации государственных и муниципальных предприятий. Уставный капитал акционерного общества разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Учредительным документом как открытого, так и закрытого акционерного общества служит устав, утвержденный учредителями. В нем, помимо общих сведений, должны содержаться условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве; о размере уставного капитала общества; о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений и др.

Организация и деятельность публичных акционерных обществ регулируется федеральным законом Российской Федерации от 05.05.2014 № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации.»

Публичным является акционерное общество, акции и конвертируемые в них ценные бумаги которого, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным.

Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает указанным признакам признаются непубличными.

Акционерные общества могут быть публичными и непубличными.

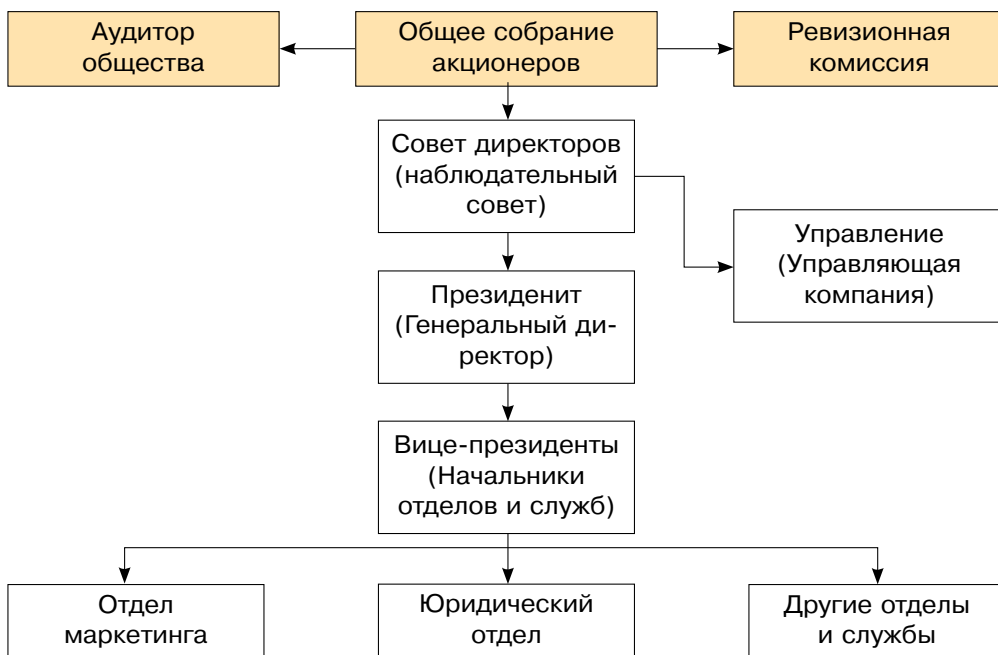
Публичное акционерное общество — форма организации публичной компании; акционерное общество, акционеры которого пользуются правом отчуждать свои акции.

Особенности ПАО:

- неограниченное число акционеров;
- свободное обращение акций на рынке;
- отсутствие необходимости внесения денежных средств в уставный капитал предприятия до его регистрации и открытия накопительного счёта.

Примерами ПАО являются все крупнейшие отечественные банки.

### Структура управления ПАО



Гражданским кодексом впервые определены дочерние и зависимые общества. Дочерним признается хозяйственное общество, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества). В то же время основное общество (товарищество) отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение его указаний.

Несколько иной экономический статус имеет зависимое хозяйственное общество. Зависимым признается такое хозяйственное общество, в котором преобладающее общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Своеобразной организационно-правовой формой предприятий являются производственные кооперативы. Производственным коо-





перативом, или артелью, признается добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии. В производственном кооперативе объединяются имущественные паевые взносы его членов. Сферой деятельности такого кооператива может быть, помимо производства, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг.

Учредительным документом производственного кооператива служит его устав, утверждаемый общим собранием его членов. Важной особенностью производственного кооператива является то, что он не вправе выпускать акции, а также то, что каждый член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием.

В особом ряду среди организационно-правовых форм коммерческих предприятий стоят государственные и муниципальные унитарные предприятия. Под унитарным предприятием понимается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия неделимо и не может быть распределено по долям между работниками предприятия или другими лицами. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности. Оно принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, называется федеральным казенным предприятием. Примерами таких предприятий являются, например, Горэлектротранс, Московский метрополитен, Пассажиравтотранс.

Еще раз обратимся к наиболее важным юридическим аспектам создания собственного бизнеса.

Организация и деятельность любого предприятия регулируется двумя кодексами: Гражданским кодексом Российской Федерации и Налоговым кодексом Российской Федерации. Многие положения Гражданского кодекса конкретизируются специальными законами. В частности, правовое положение и особенности такой популярной организационно-правовой формы юридического лица как ООО регулируются законом «Об обществах с ограниченной ответственностью». Созданию и деятельности некоммерческих организаций (фондов, учреждений, некоммерческих партнерств, автономных не-



коммерческих организаций и др.) посвящены законы «О некоммерческих организациях» и «Об общественных объединениях». Вопросы о необходимости получения лицензий решает закон «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Налоговый кодекс РФ, как понятно из его названия, регулирует вопросы исчисления и уплаты налогов. Состоит Налоговый кодекс из двух частей. Первая часть — общая, в ней раскрываются понятия налога, налогоплательщика (и ряд других), приводятся права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов, конкретизируются санкции (штрафы и др.) за нарушения налогового законодательства и т.п. Вторая часть более «практическая» — каждая ее глава посвящена тому или иному налогу.

Если вы собираетесь впервые заняться бизнесом, вероятнее всего при регистрации вы выберете наиболее простые и популярные способы исчисления и уплаты налогов из доступных субъектам малого предпринимательства — упрощенную систему налогообложения (УСН, «упрощенку»), единый налог на вмененный доход (ЕНВД, «вмененку») или патентную систему налогообложения (патент), о которых наверняка слышали.

## 2.3. Порядок организации предприятия

Итак, мы с вами определили основные стратегии создания стартапа, а также выясним какие организационно- правовые формы предприятий возможны в нашей стране. В рамках данного урока мы сможем определить основные этапы, которые необходимо пройти от появления и формулирования бизнес- идеи до начала предпринимательской деятельности.

**Этап 1. Оформление учредительных документов.** В зависимости от юридической формы стартапа набор этих документов может отличаться. Однако основой любой из них является устав — свод основных положений, регламентирующий организацию и порядок деятельности предприятий.

В уставе должны быть указаны полное название предприятие, адрес, предмет и цели деятельности, порядок управления, структура органов управления, порядок принятия решений, размер уставного капитала, доли участников, права и обязанности участников, порядок выхода участников из предприятия, а также иные сведения.

Кроме того, вам потребуется решение собрания учредителей, если вы не организуете ИП.

**Этап 2. Государственная регистрация.** Для этого необходимо подать нотариально заверенное заявление о создании предприятия в местную налоговую инспекцию, а также органы государственной регистрации предприятий. К заявлению прилагается справка из банка о сумме уставного капитала, устав, квитанция об уплате государственной пошлины. С момента государственной регистрации и внесении данных о вашем старте в государственный реестр, ваше предприятие может начинать предпринимательскую деятельность.

**Этап 3. Открытие счета в банке.** Открыть постоянный счет в банке на юридическое лицо вы сможете только после его государственной регистрации.

**Этап 4. Постановка на учет в налоговый орган.** Если вы не сделаете этого, то рискуете получить солидный штраф, который наложит налоговая инспекция после того, как ее уведомит регистрирующий орган. Кроме того, при постановке на налоговый учет вы сможете узнать о налоговых льготах, предоставляемых предприятиям малого бизнеса в нашей стране.

**Этап 5. Получение необходимых лицензий.** Законодательство нашей страны требует лицензирование определенных видов деятельности. Об этом можно узнать, ознакомившись с содержанием закона «О лицензировании отдельных видов деятельности».

## **2.4. Управление собственным бизнесом.**

### **Бизнес-план**

Бизнес-план — важный документ, предваряющий начало деятельности предприятия. Структура и содержание бизнес-плана строго не регламентированы. По-нашему мнению, наиболее предпочтительным будет бизнес-план, включающий семь разделов.

**Раздел 1.** Центральным в бизнес-плане является раздел «Цели и задачи предпринимательской сделки». Главная цель предпринимательского бизнеса — получение прибыли. Планируя намеченную сделку, следует прежде всего определить, на какую сумму прибыли можно рассчитывать, и убедиться в том, что Проект вообще способен принести желаемую прибыль. Важно при этом, как и вообще при формировании бизнес-плана, учесть фактор времени. Другими словами, наряду с величиной ожидаемой прибыли необходимо

знать, как она распределится во времени, не окажется ли прибыль слишком запоздалой с учетом потребности предпринимателя в денежных средствах и воздействия инфляции, умаляющей значение абсолютного прироста денег. При первоначальной оценке целесообразности предпринимательского проекта необходимо также учесть, что сумма получаемой прибыли должна быть существенно выше той, которую мог бы получить предприниматель, помещая затрачиваемые денежные средства на то же время в сберегательный банк. Иначе просто есть смысл свести дело к этой простейшей финансовой сделке. Наряду с главной, определяющей целью в поле зрения составителей бизнес-плана должны находиться и другие цели и задачи: социальные цели; повышение статуса предпринимателя; специальные цели и задачи; особые задачи предпринимательства, в частности благотворительность.

*Раздел 2. Обобщенное резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана*

Этот раздел является сводным и представляет собой основные идеи и содержание плана в миниатюре. Он создается и уточняется по мере проработки плана, а завершается лишь после составления бизнес-плана в целом.

В сводном разделе представлены: генеральная цель проекта (сделки); краткая характеристика предпринимательского продукта, конечного результата намечаемого плана и их отличительные особенности; пути и способы достижения поставленных целей; сроки осуществления проекта (сделки); затраты, связанные с его реализацией; ожидаемая эффективность и результативность; область использования результатов.

Показатели обобщенного резюме: общие сводные показатели (объемы производства и реализации продукции и услуг; выручка; собственные и заемные средства; прибыль, рентабельность); специальные (качество реализуемых товаров и услуг, их отличительные свойства, приспособленность к особым вкусам и запросам потребителя; срок окупаемости вложений; низкая степень риска; гарантированность получения планируемого результата).

*Раздел 3. Характеристики продуктов, товара, услуг, предоставляемых предпринимателем потребителю*

В этом разделе должны быть зафиксированы: наглядные данные, позволяющие с требуемой полнотой «осознать» предпринимательский продукт (опытный образец), или его характеристики: описания, модели, фотографии и т.д.; сведения о круге потребителей предпринимательского товара и потребностей, которые он будет

удовлетворять (прогноз платежеспособного спроса на товар; данные о регионах, группах населения, организациях, которые предпочтительно, исходя из анализа и прогноза, станут покупателями и потребителями товара; данные о динамике ожидаемого потребления товара по временным периодам с учетом факторов, влияющих на изменение потребностей в данном товаре); прогноз цен, по которым предполагается реализовать продукт предпринимательской деятельности.

*Раздел 4. Анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж.* Этот раздел — непосредственное продолжение изучения потребностей и прогнозирования цен. Он предопределяет объемы производства и продаж товаров по временным периодам реализации предпринимательского проекта.

Исследование, анализ, оценка рынка в процессе подготовки бизнес-плана опираются, с одной стороны, на предположения, т.е. носят прогностический характер, а с другой — на предварительную договоренность с потенциальным покупателем или с торговыми, сбытовыми организациями.

Разные ситуации возникают в зависимости от размеров и сроков проектов. В случае кратковременных мелких проектов можно с высокой степенью достоверности установить круг покупателей, потребителей предпринимательского продукта, что позволяет сделать вывод об объемах продаж.

При долговременных крупных предпринимательских проектах возникает более сложная ситуация и определение изменения спроса на предпринимательский товар, его продажи, потребления будет проходить при составлении бизнес-плана на основе предположений, оценок, расчетов, прогнозов.

Наряду с расчетно-аналитической оценкой рынка сбыта, бизнес-план должен предусматривать способы активизации рынка посредством маркетинговой и других видов деятельности.

При разработке этого раздела необходимо также учитывать наличие других предпринимателей, знать конкурентов, их возможности, способности и ценовую политику. С этой целью работа над бизнес-планом должна включать корректировку прогнозируемого объема продаж с учетом конкуренции.

*Раздел 5. План (программа) действий и организационные меры.* Содержание этого раздела бизнес-плана во многом зависит от вида предпринимательской деятельности (производственная, коммерческая, финансовая). Программа предпринимательских действий обычно включает:

а) маркетинговые усилия (реклама, определение рынка сбыта, контакты с потребителем, учет его запросов);

б) осуществление производства продукции (в случае производственного предпринимательства);

в) закупку, хранение, транспортировку, реализацию товаров (в особенности применительно к коммерческому предпринимательству);

г) обслуживание покупателя в процессе продажи товара и после продажи.

Организационные меры составляют неотъемлемую часть программы действий и включают в себя: способы управления реализацией бизнес-плана; организационные структуры управления проектом; методы координации действий исполнителей. В числе организационных — меры по установлению специальных форм оплаты труда, стимулирования, набора и подготовки кадров (например, только повременная оплата, отложенные выплаты и т.д, так называемое кадровое обеспечение), учета, контроля и др.

*Раздел 6. Ресурсное обеспечение сделки.* Раздел содержит сведения о видах и объемах ресурсов, необходимых для осуществления предпринимательского проекта, об источниках и способах получения ресурсов.

Ресурсное обеспечение охватывает: материальные ресурсы (материалы, полуфабрикаты, сырье, энергия, здания, оборудование и др.); трудовые, финансовые (текущие денежные средства, капиталовложения, кредиты, ценные бумаги); информационные ресурсы (статистическая научно-техническая информация).

*Раздел 7. Эффективность сделки.* Это завершающий раздел бизнес-плана. В нем приводится сводная характеристика эффективности предпринимательской сделки. В числе сводных показателей эффективности — в первую очередь показатели прибыли и рентабельности сделки. Кроме того, учитывается социальная и научно-техническая эффективность (получение новых научных результатов). В этом же разделе целесообразно проанализировать долговременные последствия предпринимательской сделки.

Международная практика обоснования проектов применяет несколько обобщающих показателей для подготовки решения о целесообразности вложения средств. В их числе:

- чистая текущая стоимость;
- рентабельность;
- внутренний коэффициент эффективности;
- период возврата капитальных вложений;

- максимальный денежный отток;
- норма безубыточности.

Показатель чистой текущей стоимости (называемый иногда «интегральным экономическим эффектом») представляет собой разность совокупного дохода от реализации продукции, рассчитанного за период реализации проекта, и всех видов расходов, суммированных за тот же период, с учетом фактора времени (т.е. с дисконтированием разновременных доходов и расходов).

Рентабельность исчисляется как отношение прибыли к капитальным вложениям или как отношение прибыли к акционерному капиталу; рассчитывается для каждого года реализации предпринимательского проекта и как среднегодовая величина. При этом учитывается и налогообложение.

Внутренний коэффициент эффективности определяется как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального эффекта, рассчитанного за экономический срок жизни инвестиций. Проект считается рентабельным, если внутренний коэффициент эффективности не ниже исходного порогового значения.

Период возврата капитальных вложений — этот показатель широко применяется в отечественной практике как срок окупаемости капитальных вложений. Он представляет собой количество лет, в течение которых доход от продаж за вычетом функционально-административных издержек возмещает основные капитальные вложения.

Несколько иная структура бизнес-плана принята при получении кредитов в зарубежных банках. В этом случае бизнес-план включает, как правило, следующие разделы:

1 Введение и общая информация. В этом разделе указывается юридическая форма, даются краткое описание деятельности, история предприятия, перечень важных событий.

2. Оценка вклада. Здесь показываются отдельные важные характеристики деятельности предприятия: позиции на рынке, репутация, система продаж и др.

3. Описание продукции и рынка сбыта.

4. Исследования и разработки. В этом разделе отражаются основные направления исследований, включая важнейшие программы и инициативы.

5. Производство и производственные мощности. Приводится описание состояния производства, производственных мощностей предприятия.

6. Персонал и трудовые отношения.

7. Организация и управление. Помимо общих организационных схем, приводятся краткие биографические данные высших должностных лиц и других руководящих сотрудников.

8. Юридические материалы. Кратко описываются наиболее значимые прошлые и настоящие судебные и арбитражные дела в связи с производственной деятельностью.

9. Финансовая информация. Рассматриваются финансовые отчеты за последние 5 лет и приводится 5-летний прогноз финансового состояния.

10. Ликвидность. Приводятся анализ задолженности, состояние оборотных средств, описание статей налогообложения компании, ее долгов.

11. Договоры. Даются описания всех договоров или соглашений, в которых участвует предприятие.

12. Другие вопросы бухгалтерского учета. Приводится краткое изложение незарегистрированного имущества (квартиры, гостиницы, больницы, профилактории и др.).

Наиболее краткая схема бизнес-плана предлагается современным специалистом Г. Берлом. Она включает в себя следующие разделы:

1. Цель стартапа, включая необходимую сумму средств, способы погашения займа и его обеспечение

2. Личные средства. Здесь важно показать собственный вклад основателя дела, его партнеров, членов его семьи.

3. Описание бизнеса. Необходимо включить количественные показатели, организационно-правовую форму предприятия, его местонахождение, адрес, число занятых. Надо показать товары или услуги, которые будут производиться или выполняться, краткую историю, предприятия, перспективы развития, зону маркетинга, конкуренцию потребителей и поставщиков фирмы.

4. Управление. Включает сведения об образовании и предыдущем опыте каждого из владельцев», а также тех, кто непосредственно будет управлять предприятием.

5. Финансовые прогнозы и показатели предприятия. Если это новое предприятие, то необходимо показать собственный капитал владельца, составить плановый баланс, привести прогнозные оценки. При этом следует зарезервировать определенные средства для неожиданных взлетов и падений. Если это действующее предприятие, то потребуются представить балансовые отчеты о прибылях и убытках за последние два-три года, а также данные о сегодняшнем состоянии.



Особое внимание при разработке бизнес-плана следует обращать на краткое резюме, сжатое изложение всего, что содержится в бизнес-плане. Этот документ определяет, будет ли заинтересованное лицо или банковский работник читать остальные разделы бизнес-плана. Резюме должно быть кратким, охватывать все разделы бизнес-плана.



это интересно

### **Предприниматель**

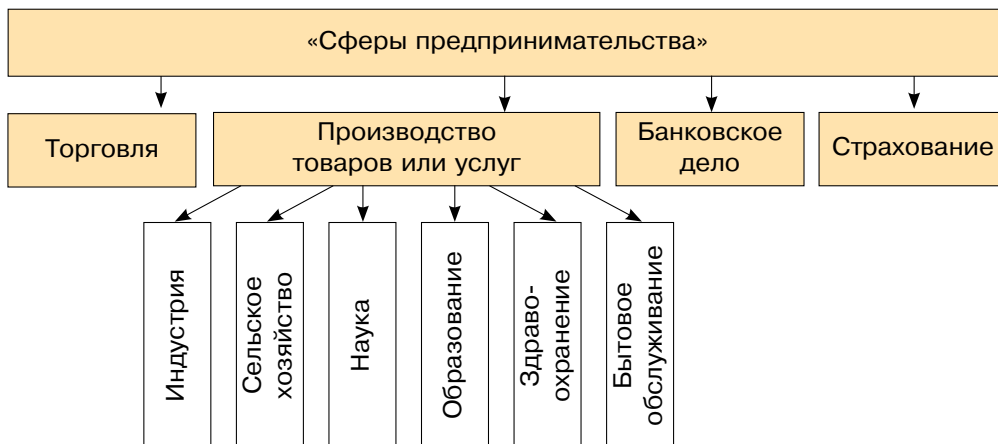
Представьте, ваш друг хочет заняться предпринимательством. Предприниматель – это богатый человек, ездит на дорогой машине, владеет фирмой, все его уважают. Так рассуждает ваш друг. Давайте подумаем, так ли это?

Предпринимательство как род деятельности – относительно новое явление для России. Но в то же время оно имеет глубокие корни, уходящие во вторую половину 19 века. Отмена крепостного права в 1861 г. дала импульс для развития собственного дела определенному количеству бывших крепостных. Именно из крестьян вышли такие известные предприниматели, как Рябушинские, Гучковы, Морозовы, Мамонтовы, Щукины и многие другие. Уровень успешности и размах их предприятий и сегодня впечатляет. Однако, эти люди не получили никакого специального образования. В России не было университетов, готовящих профессиональных предпринимателей. В некотором смысле эта проблема не потеряла актуальности и сегодня. Если мы обратимся к ОКПДТР (Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов) профессии «предприниматель» мы в нём не найдём. Лишь некоторые университеты России имеют факультеты, специализирующиеся на подготовке будущих предпринимателей (в основном, в сфере гостиничного, туристического бизнеса и банковского дела).

Итак, диплома с квалификацией «предприниматель» ваш друг не получит. Но предпринимательство, как род деятельности в России существует и регламентируется законами. Каждый гражданин России имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности. Однако вступая на этот путь, надо трезво взвесить все «за» и «против». Не случайно мы часто слышим, что предпринимательство – это риск. Открывая своё дело, предприниматель должен не только ориентироваться на получение скорой прибыли, но и сознавать, какую

потребность общества может удовлетворить его деятельность (товар, услуга).

Можно условно выделить несколько основных сфер предпринимательства. Изучите какие:



Начав свое дело, человек получает шанс построить его с нуля, стать материально независимым, приносить реальную пользу обществу.



это интересно

## Профессия маркетолог

Маркетолог — это специалист, профессия которого связана с изучением предпочтений покупателей и повышением уровня товарооборота фирмы, на которую он работает. Маркетолог — профессия относительно новая для России, важность которой возросла в связи с развитием рыночной экономики. Сегодня многие вузы готовят профессиональных маркетологов. Давайте выясним, кому подходит данная профессия. Во-первых, для проведения исследований рынка необходимо обладать аналитическим складом ума. Во-вторых, такие качества, как креативность, творческий взгляд на ситуацию, способность предвидеть, также будут важны для будущего маркетолога.

Целью работы маркетолога является удовлетворение потребностей потребителей с максимальной выгодой для компании. Как этого добиться? Маркетолог должен изучить и выявить неудовлетворенные потребности потенциальных потребителей товаров или услуг, с

их учетом продумать ходы продвижения продукции компании, на которую он работает.

Что же входит в обязанности маркетолога в современных компаниях?

Можно выделить несколько основных направлений их профессиональной деятельности, таких как поиск свободных рыночных ниш, привлекательных для компании, выведение новых товаров и услуг на рынок, управление жизненным циклом товаров: раскрутка, напоминание о товаре, обновление и пр.

Во многих современных крупных компаниях встречаются различные специализации: арт-менеджер, аналитик, бренд-менеджер, BTL-менеджер, специалист по маркетинговым исследованиям, директор по маркетингу, event-менеджер и другие.

Как известно, рынок пребывает в состоянии постоянного обновления. Маркетолог должен быть в курсе стремительных изменений, а это предполагает непрерывное самообразование и стремление к профессиональному росту.

## 2.5. Франчайзинг

### *Урок-практикум*

1. Познакомьтесь с текстом, посвященным франчайзингу. Определите значение этого понятия. В чем заключаются основные преимущества и недостатки такого вида бизнеса?

В последние годы получила широкое распространение система льготного предпринимательства — франчайзинг.

При этой форме предпринимательства в соответствии с франчайзинг-соглашением франчайзер (обычно крупная родительская компания) обязуется снабжать мелкую фирму или бизнесмена, действующих в рамках оговоренной территории, своими товарами, рекламными услугами, отработанными технологиями бизнеса. За это фирма (франчайзи) обязуется предоставить компании (франчайзеру) услуги в области менеджмента и маркетинга с учетом местных условий, а также инвестировать в эту компанию какую-то часть своего капитала. Франчайзи обязуется иметь деловые контакты исключительно с компанией-франчайзером, а также вести бизнес в соответствии с ее предписаниями.



Предприятие — франчайзи функционирует как частица единой системы, организованной франчайзером. В США в настоящее время свыше полумиллиона предприятий действуют в рамках льготного предпринимательства и их доля по сравнению с самостоятельными предприятиями, неуклонно растет.

С целью распространения франчайзинга владельцы крупных фирм периодически проводят выставки, чтобы привлечь потенциальных покупателей.

Наиболее широкое развитие эта форма предпринимательства получила в таких областях бизнеса, как бензозаправочные станции (32%), торговля легковыми и грузовыми автомобилями (6%), рестораны и закусочные быстрого обслуживания (7%).

Основное преимущество франчайзинга заключается в четкой специализации вступивших в соглашение предприятий. Поддержка крупной фирмы, хорошо апробировавшей свой бизнес, снижает для франчайзи коммерческий риск. Головная фирма обеспечивает обучение и постоянный контроль за работой предприятий-франчайзи.

Вместе с тем система имеет и определенные недостатки. Главный из них — частичная потеря самостоятельности. Предприятие-франчайзи связано с головной фирмой юридическим соглашением и вынуждено действовать в соответствии с ее правилами и положениями, придерживаться методов ведения бизнеса, изложенных в инструкции компании-франчайзера, что сдерживает инициативу и возможность маневра.

Несмотря на очевидные недостатки в системе франчайзинга, преимущества более весомы. Об этом свидетельствует постоянное расширение числа предприятий, действующих на принципах этой системы во всем мире, и в первую очередь в США. Надо полагать, что и в нашей стране имеющийся положительный опыт даст стимул для развития франчайзинга в самых разнообразных сферах бизнеса.

*«Курс предпринимательства» под редакцией  
проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара*

## 2. Приведите примеры франчайзинга в нашей стране.

## 2.6. Как открыть ресторан

### Урок-практикум

Современные города трудно представить себе без сети кафе и ресторанов. Именно поэтому ресторанный бизнес кажется предпочтительным для открытия начинающими предпринимателями. Потребность пообедать или просто посидеть за чашкой чая, беседа с коллегами и друзьями, действительно можно отнести к непреходящей. Как открыть ресторан и сделать его привлекательным для клиентов? Бизнес в общественном питании — одновременно прибыльное и непростое дело, открывая которое стоит изучить его специфику. Познакомьтесь с опытом открытия ресторана. На основе изученного материала составьте памятку начинающему ресторатору «10 первых шагов по открытию своего ресторана».

#### Этапы открытия ресторана

Рассмотрим основные этапы открытия предприятия общественного питания (кафе/ресторана).

1. Разработка бизнес-идеи и концепции — выбор вида ресторана, дизайна, особой атмосферы.

2. Создание собственного меню — одним из условий является включение в него одного или нескольких фирменных блюд, которых нет у конкурентов. Такая уникальность привлекает клиентов.

3. Создание бизнес-плана.

4. Выбор целевой аудитории, то есть потенциальных посетителей, на которых рассчитано заведение. Этот выбор должен согласовываться с концепцией, меню и местом расположения ресторана. Допустим, если помещение будущего ресторана расположено вблизи студенческого городка, можно предположить, что именно студенты станут основной целевой аудиторией. А следовательно, уровень цен и концепция ресторана должны быть актуальны именно для студентов.

5. Подбор помещения в соответствии с концепцией заведения.

6. Технологическое проектирование, предполагающее составление чертежей с экспликацией помещения, планом расстановки оборудования и так далее в соответствии с техническими нормами.

7. Разработка дизайн-проекта.

8. Ремонт помещения, закупка мебели, оборудования и техники.

9. Подбор персонала. Важно согласовывать его с концепцией заведения, а также особыми требованиями, предъявляемыми к соискателям (профессиональное соответствие, отсутствие медицинских противопоказаний, личные качества и т. д.).

10. Подготовка разрешительной документации, необходимой для открытия и функционирования объекта общественного питания.

11. Реклама.

12. Запуск проекта.

### **Бизнес-идеи для открытия ресторана**

Как уже говорилось, бизнес-идеи — это замысел, касающийся организации новой деятельности с целью получения прибыли. Бизнес-идею можно считать первым шагом на пути открытия бизнеса, от которого во многом зависит успех.

Давайте продумаем, как можно реализовать некоторые необычные бизнес-идеи. В качестве примера рассмотрим одно из заведений общественного питания, ставшее популярным в последнее время.

Бизнес-идея	Сущность, описание	Целевая аудитория
Кото-кафе	Уютное кафе в одном из тихих переулков в центре города, в интерьере картины и фото с изображением кошек, статуэтки котов, посуда также с фото котов, несколько живых котов вальяжно расположились на подоконниках, дают себя погладить, доброжелательны к посетителям. Все блюда в меню содержат приставку «кото», например «кото-пицца», «салат от кото-шефа» и т.д.	Семьи с маленькими детьми, студенты, школьники, женщины среднего и старшего возраста

Как видно по данному примеру, идея действительно стала оригинальной для ресторанного бизнеса, смогла привлечь достаточно большую и разнообразную целевую аудиторию, обеспечив успех и прибыль своим владельцам.

Попробуйте самостоятельно определить, как может быть воплощен тот или иной замысел и на какую целевую аудиторию он рассчитан.

Бизнес-идея	Сущность, описание	Целевая аудитория
Ресторан «Плавучий корабль»		
Кафе «Спорт»		
Кафе «В кругу друзей»		

### **Концепция будущего ресторана**

Концепцию ресторана можно считать «скелетом» организации ресторана вплоть до меню и фирменной одежды официантов. Концепция является сводом правил и описаний того, что будет представлять из себя данное заведение, каков его тип, объем и вид предоставляемых услуг, на какую целевую аудиторию ориентируется заведение. Разрабатывать концепцию целесообразно, когда для ресторана уже подобрано помещение, а у владельца имеются определенные взгляды на то, что, как и кому он намерен продавать. Первым шагом в разработке концепции является определение формата ресторана. Это может быть фаст-фуд, паб, кафе-бар, ресторан-клуб, молодежное кафе, семейное кафе и т. д. Также стоит продумать, кому будут адресованы ресторанные услуги — молодежи, людям среднего возраста, бизнесменам, семьям с детьми, то есть ориентироваться на определенную целевую аудиторию.

Исходя из этого, придумывают название и логотип ресторана, особенности дизайна и меню, стиль одежды персонала, особенности сервировки столов и посуду, музыкальную атмосферу заведения, оборудование, которое будет доступно персоналу и гостям (например, бесплатный wi-fi, караоке).

Если ресторан рассчитан на молодежную студенческую аудиторию, вряд ли целесообразно в качестве музыкального сопровождения использовать классическую музыку, а в меню включать очень дорогостоящие блюда, требующие больших временных затрат на приготовление.

Выбор помещения — сложный шаг на пути открытия ресторана. От его правильности зависят объемы прибыли, количество привлеченных клиентов. Если допущены просчеты при выборе помещения, вероятно, что работа ресторана очень быстро начнет приносить убытки, а количество клиентов никогда не увеличится.

Можно с уверенностью говорить о том, что места с максимальной проходимостью (у станций метро, крупные торговых центров,

вокзалов, парков отдыха и пр.) наиболее предпочтительны. Однако нельзя забывать, что цена аренды таких помещений очень высока, да и конкуренция в данных локациях значительная.

Договор аренды помещения целесообразно подписывать на срок не менее трех лет. Ремонт, раскрутка, приобретение постоянных клиентов — процесс достаточно длительный. В случае заключения договора на срок менее года есть вероятность потерять капиталовложения — ресторан только начнет приносить видимую прибыль, как уже необходимо будет искать новое помещение, перевозить мебель, снова делать ремонт и... увы, терять уже приобретенных клиентов.

### **Создание бизнес-плана**

Открытие любого бизнеса, в том числе и ресторана, с нуля невозможно без четко продуманного и грамотного бизнес-плана.

Напомним, что бизнес-план — это комплексный документ, содержащий все основные аспекты планирования деятельности нового предприятия. Структура бизнес-плана включает в себя несколько разделов:

Раздел 1. Резюме (краткое описание целей и задач бизнеса, размер инвестиций, планируемая прибыль, предполагаемый срок окупаемости).

Раздел 2. Общее описание предприятия (тип предприятия, его уникальность, предоставляемые услуги).

Раздел 3. Товары и услуги (меню, дополнительные услуги и оборудование).

Раздел 4. Маркетинг-план (анализ целевой аудитории, ее предпочтений, преимуществ географической локации).

Раздел 5. Производственный план.

Раздел 6. Организация управления.

Раздел 7. Капитал и организационно-правовая форма предприятия.

Раздел 8. Финансовый план (ресурсы, затраты, выручка, рентабельность, срок окупаемости).

Раздел 9. Анализ и оценка рисков.

Раздел 10. Приложения.

Бизнес-план должен дать краткую и предельно ясную информацию относительно рассматриваемого бизнеса.

Попробуйте самостоятельно сделать наброски бизнес-плана нового ресторана. Оформите работу в виде памятки «Как открыть ресторан и завоевать местный рынок».



## **Регистрация бизнеса**

Начинающему бизнесмену, желающему открыть ресторан, стоит помнить, что любой бизнес организуется только в соответствии с текущим законодательством государства, подлежит налогообложению, а также обязан производить отчисления в Пенсионный фонд. Информацию о размерах и сроках отчислений можно получить на официальных сайтах [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) и [www.pfrf.ru](http://www.pfrf.ru).

При выборе организационно-правовой формы нового ресторана следует ориентироваться на ООО (по закону индивидуальный предприниматель не может реализовывать алкогольную продукцию). Для регистрации создаваемого предприятия потребуются собрать пакет документов. Это можно сделать самостоятельно или обратиться в компании, специализирующиеся на помощи в составлении документации и регистрации организации. Приведем перечень основных необходимых документов:

- устав об учреждении организации (2 экземпляра);
- решение об учреждении ООО или договор об учреждении фирмы и протокол собрания учредителей (если количество учредителей больше одного);
- список участников;
- заполненный бланк заявления на государственную регистрацию по утвержденной форме (форма Р11001);
- приказ о назначении на должность генерального директора и главного бухгалтера (при онлайн-регистрации их не дают);
- квитанция на оплату госпошлины за государственную регистрацию;
- заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения (в случае если бизнесмен намерен работать на УСН);
- положительное решение Роспотребнадзора, заключение о соответствии санитарным нормам;
- договор аренды;
- лицензия на реализацию алкогольной и табачной продукции;
- договор на обслуживании с охранными службами МВД;
- патент, выдаваемый местными органами самоуправления;
- иные документы, связанные с особенностями открываемого предприятия.

Теперь вы знаете, что для открытия ресторана с нуля требуются определенные затраты времени, сил и денег. Только ответственное отношение к делу может привести к успеху и позволить добиться прибыли.

Попробуйте самостоятельно спроектировать шаги нового ресторатора на рынке.

1. Подумайте, какой формат ресторана выгоднее открыть новому предпринимателю в вашем районе в данный конкретный момент.

2. Как будет называться ваш ресторан? Почему вы придумали такое название?

3. Обоснуйте предложенный выбор блюд и услуг.

4. Подумайте, как повысить спрос на товар/услугу.

5. Велика ли конкуренция в данной отрасли? Чем ваш ресторан лучше, чем у конкурентов?

6. Какие факторы, на ваш взгляд, повлияют на выбор посетителями вашего заведения?

7. Как повлияет рост/снижение доходов посетителей на возможность посещения вашего заведения?

8. С какими рисками может столкнуться начинающий ресторатор, желающий завоевать известность и добиться успеха, открыв ресторан в вашем районе?

## **2.7.   Советы по созданию малого бизнеса**

### *Урок-практикум*

Начинающему предпринимателю очень сложно самостоятельно разобраться в лабиринтах современной рыночной экономики. Любого предпринимателя могут подстерегать разного рода риски: рост цен, кризис, отсутствие спроса, рост конкуренции и пр. Часто неудачи в предпринимательской деятельности могут быть связаны и с ошибками и просчетами, допущенными самим предпринимателем. Конечно, невозможно на 100% застраховаться от будущих ошибок, однако, вспомнив поговорки «предупрежден, значит вооружен», «знание — сила», логично предположить, что, начиная бизнес, не стоит пренебрегать советами и опытом тех людей, которые уже добились многого в этой области.

Познакомьтесь с некоторыми советами, которые дают люди, добившиеся огромных успехов в бизнесе. Какие из этих советов вы бы взяли на вооружение при создании собственного бизнеса и почему? Какие из представленных советов соответствуют реалиям современной российской экономики и возможностям начинающего бизнесмена?

История знает большое количество примеров успешных предпринимателей. Многие из них готовы поделиться практическими советами, которые могут стать бесценными для начинающих бизнесменов. Обратимся к изучению этих советов.

Итак, в 1970 г. ныне успешный миллиардер-предприниматель Ричард Брэнсон начинал свой бизнес с открытия небольшого музыкального магазина под названием Virgin Records. Сегодня он является председателем Virgin Group, которая состоит из более чем 400 компаний по всему миру. Восемь из этих компаний приносят более миллиарда долларов дохода ежегодно. Брэнсон делится своими секретами ведения успешного бизнеса:

**«Если вы не наслаждаетесь своим делом, не делайте его»**

Собственное дело (бизнес) является детищем, за которое бизнесмен в ответе. Он сам создает его, разрабатывает идеи его развития, следит за процессами, нем происходящими, вкладывает душу, получает удовлетворение от самого участия в продвижении и развитии бизнеса. Если не иметь такого отношения к своему делу, выполнять работу спустя рукава, трудно рассчитывать на успех.

**«Будьте инновационными, создавая что-то иное»**

Мир не стоит на месте, происходит постоянное и быстрое обновление ассортимента товаров и услуг. Потребитель также становится более разборчивым, желающим идти в ногу со временем или даже, обгоняя время! В современном производстве никак нельзя пренебрегать инновационными идеями.

**«Гордость сопричастности творит чудеса»**

Любому предпринимателю приятны успехи своего дела. Даже незначительные успехи выступают стимулом к дальнейшему совершенствованию, развитию своего бизнеса. А если бизнес получил признание, занял определенную нишу, — это большая гордость для его «отца-основателя».

**«Ведение с помощью слушания»**

Внимание — важное качество предпринимателя. Необходимо уметь видеть и слышать все, что происходит на рынке, в том числе замечать малейшие перемены в предпочтениях потребителей, появление новых товаров и услуг у конкурентов, инновационные разработки и пр.

### **«Будьте видимы»**

Быть на виду, участвовать в коммерческих и некоммерческих проектах, заявить и периодически напоминать о себе – необходимое условия «выживания» в бизнесе. Только так можно найти партнеров и потребителей.

### **«Если вы добились успеха в одном виде бизнеса, вы добьетесь его и в любом другом»**

Закономерности развития экономических процессов, основные методы построения и развития бизнеса — фундаментальные знания, необходимые предпринимателю. Владение ими может стать отправной точкой для организации бизнеса практически в любой сфере.

Американский миллиардер Билл Гейтс также сформулировал 10 секретов успеха, среди которых рекомендация внимательно изучать конкурентов, оригинальность, осторожность и решительность одновременно. Билл Гейтс предупреждает, что успех может окрылить и привести к потере бдительности, а это чревато неудачами. Достигнув какой-то цели, нельзя успокаиваться и «почивать на лаврах», необходимо ставить перед собой новую цель и стремиться к ее достижению.

Подтверждая слова Брэнсона «Тратьте время только на то, что вам действительно интересно», Билл Гейтс призывает: «Начинайте сегодня!» Если вас что-то не устраивает на работе — создавайте собственное дело. Сам Билл Гейтс начинал свой бизнес с двумя друзьями-студентами. А сегодня в транснациональной компании Microsoft трудятся почти 130 тыс. специалистов, и она известна всему миру, ведь разработанная Microsoft операционная система Windows установлена на 90% функционирующих на Земле персональных компьютеров. Между тем в 1975 году, когда Билл Гейтс организовывал свое дело, мало кто верил в перспективность такого нового, непривычного занятия, как разработка программного обеспечения для различного рода вычислительных устройств. Причиной успеха стала непоколебимая вера в себя и свою мечту, ведь когда Гейтсу пришлось выбирать между работой и учебой (а учился он в престижном Гарвардском университете), Гейтс без колебаний выбрал первое.

И еще один важный совет от Билла Гейтса — «Ориентируйтесь на Интернет, за ним будущее». В ближайшие годы, по мнению Гейтса, останутся лишь два вида компаний: те, кто в Сети и те, кто закончил заниматься бизнесом.

Есть и другие актуальные советы, которыми может воспользоваться начинающий бизнесмен. Как известно, сегодня в развитых странах ассортимент товаров и услуг огромен, что порождает у потребителя возможность бесконечно выбирать идеальный товар/услугу. Что же делать начинающему бизнесмену, ведь он вряд ли сможет сразу обогнать своих конкурентов и создать наилучший товар или максимально широкий ассортимент?

В этом случае можно прибегнуть к двум противоположным на первый взгляд советам:

### **«Не стремитесь во всем быть оригинальными»**

«Выбор Хобсона» — так называют ситуацию, при которой у покупателя есть только один вариант продукта или услуги: либо он выбирает его, либо не получает ничего. Названием данный прием обязан управляющему конюшен Томасу Хобсону, жившему в Кембридже в XVII веке. В конюшне было более 40 лошадей, Хобсон сам выбирал за посетителей, какую лошадь они могут забрать. Если они отказывались от предложенной лошади, то уходили ни с чем. Выбор Хобсона объяснялся тем, что клиенты выбирали себе только самых лучших лошадей, которые в итоге слишком уставали. Благодаря его правилу нагрузка на лошадей распределялась равномерно.

В современных условиях конкуренции существует достаточный риск при использовании выбора Хобсона. Допустим, владелец кафе сознательно не расширяет меню с напитками, как поступают конкуренты, и в его заведении предлагается только индийский чай. Посетители, оценившие вкус и аромат поданного чая, могут решить, что, возможно, не стоит идти в соседнее кафе ради того, чтобы разнообразить заказ напитка, так как в данном заведении вкусная еда, да и чай очень даже неплох.

Примером использования метода Хобсона в бизнесе может быть знаменитая фраза Генри Форда о том, что автомобили могут быть любого цвета, если этот цвет — чёрный. Другой пример — магазин домашней утвари Labour And Wait, который продает исключительно один (идеальный) вариант каждой вещи.

### **«Будьте оригинальны и уникальны»**

Как известно, несколько лет назад во время чемпионата мира по футболу один немецкий ресторан смог получить колоссальные прибыли. Как ему это удалось?

В аквариуме ресторана был необычный обитатель — осьминог. И вот владельцы ресторана сообщили, что осьминог Пауль спосо-

бен предсказать исходы матчей. Посетители делали ставки на итоговый счет, ориентируясь по поведению Пауля... И предсказания сбывались! Пауль стал талисманом заведения. Прибыль ресторана составила несколько миллионов евро.

А теперь подумайте, как начинающему бизнесмену соотнести эти два противоположных совета в своем деле и смоделируйте конкретный пример их реализации на практике.

## 2.8. Работаем со статистикой

### Урок-практикум

1. Проанализируйте данные таблицы. Определите основные тенденции в сфере малого и среднего бизнеса в нашей стране. Ответ проиллюстрируйте примерами и статистическими данными.

### Основные экономические показатели деятельности предприятий

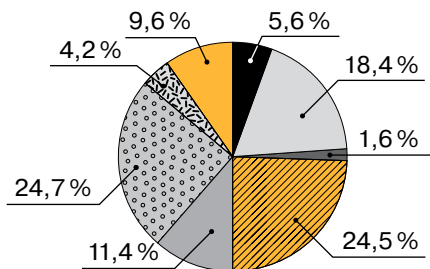
	Средние предприятия				Малые предприятия							
					всего				в том числе микропредприятия			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Число предприятий (на конец года), тыс.	25,2	15,9	13,8	13,7	1644,3	1836,4	2003,0	2063,1	1415,2	1593,8	1760,0	1828,6
Среднемесячная начисленная заработная плата работников), руб.	17246	19824	21537	23961	12367	15743	16711	17948	10612	12855	13898	15039

	Средние предприятия				Малые предприятия							
					всего				в том числе микропредприятия			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Оборот предприятий), млрд. руб.	7416,2	5150,4	4710,6	4717,5	18933,8	22610,2	23463,7	24781,6	5609,2	7028,3	8347,4	9101,3
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	209,3	262,2	209,1	274,3	520,3	431,6	521,5	574,9	199,0	149,6	157,1	185,5
Капитал и резервы), млрд. руб.	850,4	986,1	1267,4	1283,7	14631,1	15211,5	17501,4	18591,1	13234,6	13751,9	15697,0	15639,6

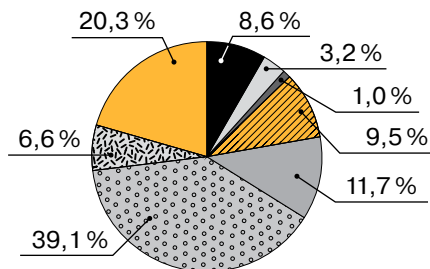
2. Проанализируйте данные диаграмм. Определите основные сектора экономики, в которых работают предприятия малого и среднего бизнеса.

## Число предприятий по видам экономической деятельности в 2014 г. (на конец года; в процентах)

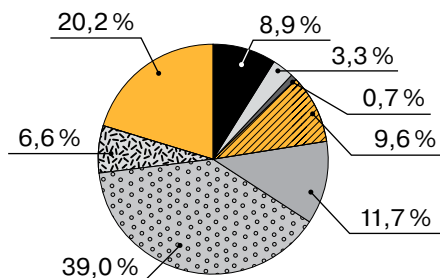
**Средние предприятия**



**Малые предприятия**



**Малые и средние предприятия**



■ сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство

■ добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды

■ обрабатывающие производства

■ строительство

■ оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования

■ транспорт и связь

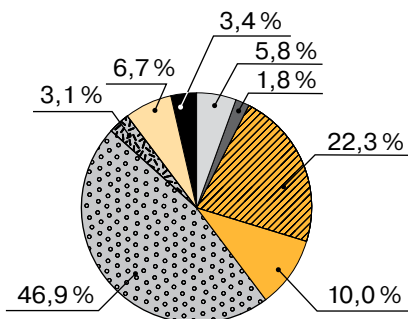
■ операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг

■ другие виды деятельности

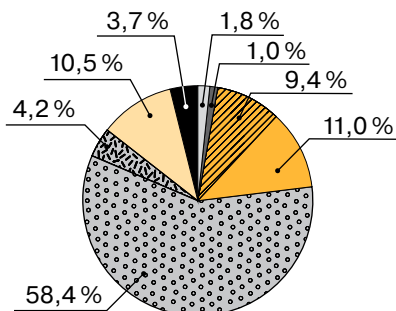


## Оборот предприятий по видам экономической деятельности в 2014 г. (на конец года; в процентах)

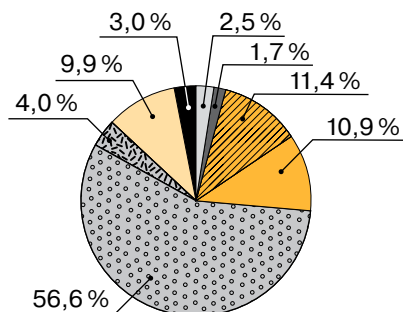
**Средние предприятия**



**Малые предприятия**



**Малые и средние предприятия**



■ сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство

■ добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды

■ обрабатывающие производства

■ строительство

■ оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования

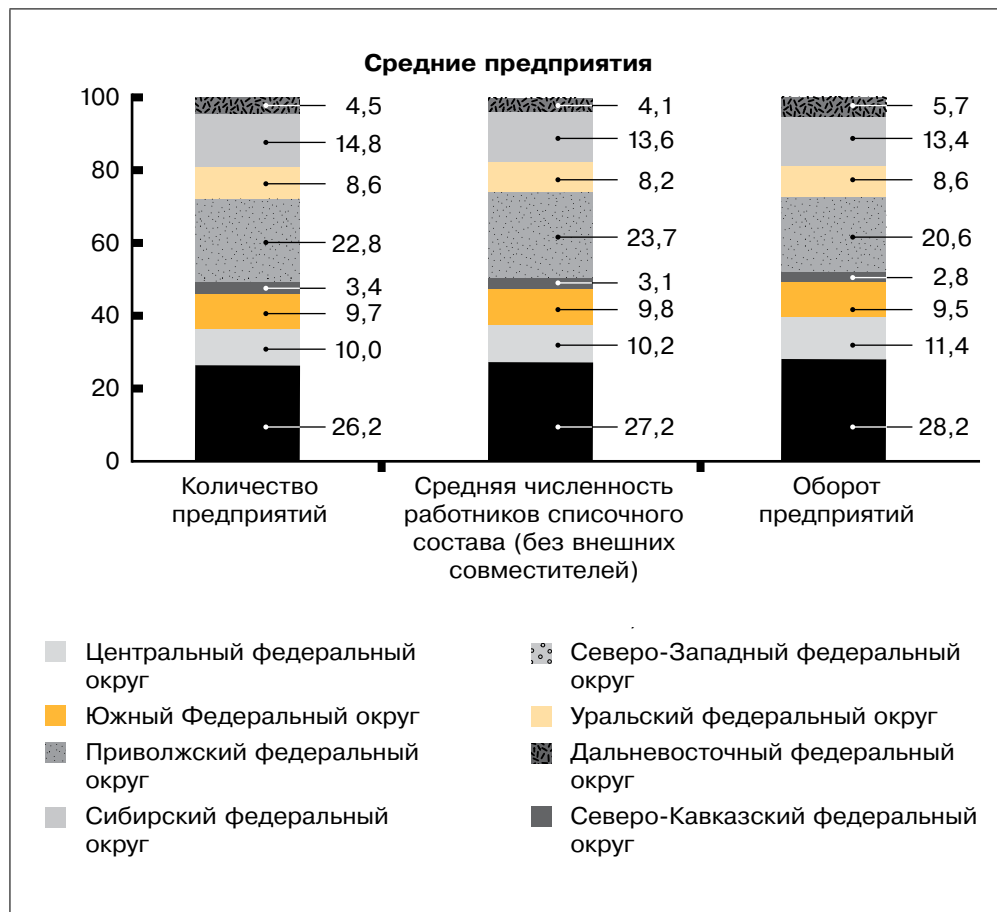
■ транспорт и связь

■ операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг

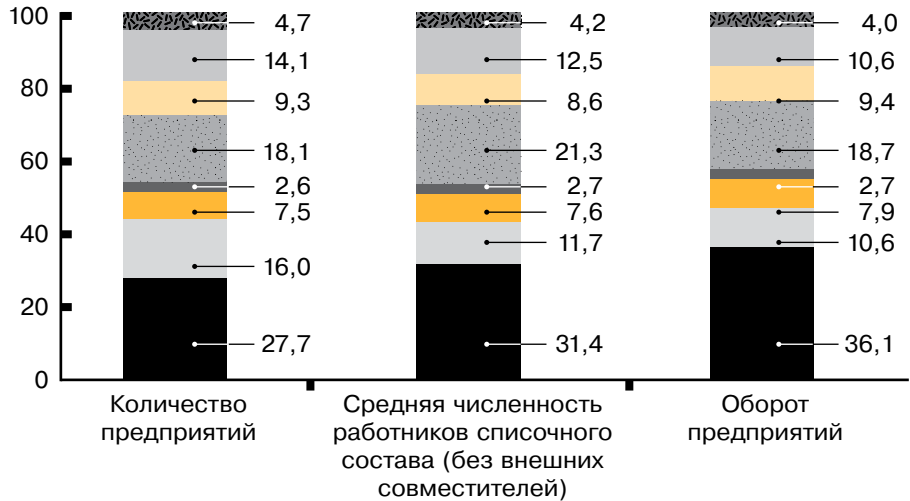
■ другие виды деятельности

Проанализируйте данные диаграмм. Определите, почему географическое распределение малых и средних предприятий происходит именно таким образом.

**Распределение отдельных показателей деятельности малых и средних предприятий по федеральным округам в 2013 г. (в процентах по итогу)**



### Малые предприятия (включая микропредприятия)



- Центральный федеральный округ
- Южный Федеральный округ
- Приволжский федеральный округ
- Сибирский федеральный округ
- Северо-Западный федеральный округ
- Уральский федеральный округ
- Дальневосточный федеральный округ
- Северо-Кавказский федеральный округ

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какую роль играют предприятия малого бизнеса в экономике государства?
2. Проведите мини-исследование в своей местности. Определите, какие предприятия вашего района или города относятся к малому бизнесу. На основании опроса сограждан определите отношение людей к этим предприятиям. Сделайте выводы.
3. Что такое стартап? Вспомнив уроки обществознания, определите, кто может основать стартап?
4. Охарактеризуйте основные этапы и стратегии создания нового бизнеса.

- 5.** Какие из предприятий, созданных в последнее время, кажутся вам наиболее привлекательными по своей бизнес- идее? Почему?
- 6.** Назовите основные законодательные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность. Дайте им краткую характеристику.
- 7.** Как определяет предпринимательскую деятельность современное российское законодательство? В чем заключаются основные особенности этого вида деятельности?
- 8.** Что такое индивидуальное предприятие? Каким образом необходимо регистрировать ИП?
- 9.** Какие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности существуют в современной России? В чем заключаются их особенности и своеобразие?
- 10.** От чего зависит выбор организационно-правовой формы предпринимательской деятельности? Проиллюстрируйте тезисы примерами.
- 11.** Составьте алгоритм создания и государственной регистрации предприятия.
- 12.** Раскройте правовой смысл каждого из этапов регистрации предприятия.
- 13.** Привлекая дополнительные источники, определите, какие налоговые льготы установлены в нашей стране для предприятий малого и среднего бизнеса.
- 14.** Какие виды предпринимательской деятельности требуют лицензирования. Почему? Для ответа привлечите нормативные документы.
- 15.** Что такое бизнес- план и каковы его основные функции?
- 16.** Какие основные моменты необходимо отразить в бизнес-плане?
- 17.** Каковы основные источники финансирования бизнеса?
- 18.** Какие аспекты управления и развития собственного бизнеса необходимо учитывать?
- 19.** Как вы думаете, в чем заключается главный секрет успешного бизнес-плана?

## ПРОЕКТНАЯ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

---

Используя ресурсы сети Интернет, подготовьте небольшое сообщение об историческом опыте России и зарубежных стран упрощенной процедуры государственной регистрации предприятий малого и среднего бизнеса.

Подготовьте сообщение на одну из предлагаемых тем: «Налогообложение и налоговые льготы малого и среднего бизнеса в современной России», «Риски в мире собственного бизнеса».

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ИТОГОВОГО ПОВТОРЕНИЯ

---



- 1.** Какую роль в развитии рыночной экономики играет малый и средний бизнес? Проиллюстрируйте это примерами из собственного опыта.
- 2.** Дайте определение понятиям «бизнес», «предпринимательство», «стартап».
- 3.** Какие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности Вы знаете?
- 4.** Выберите несколько разных сфер бизнеса и докажите преимущества и недостатки разных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности для этой сферы.
- 5.** Перечислите этапы регистрации в качестве индивидуального предприятия.
- 6.** Что такое бизнес-план? Какую информацию он должен содержать?
- 7.** Выберите по своему усмотрению одни или несколько потребительских товаров, представленных на рынке вашего района. Изучите рынок по следующим характеристикам: товары одной категории, ценовые и неценовые характеристики товаров-конкурентов, потенциальные потребители товара. Чем можно дополнить данный рынок?
- 8.** Найдите в Интернете бизнес-план любого предприятия. Попытайтесь проанализировать его с позиции потенциала этого предприятия и его эффективности.
- 9.** В чём состоят особенности франчайзинга? В чём достоинства и недостатки такого предприятия. В какой сфере действуют такие предприятия в вашем регионе?
- 10.** Подготовьте сложный план на тему «Источники финансирования малого и среднего бизнеса».