

Евгений БЕЛЯКОВ

Стоит ли вкладывать все сбережения в свое дело.

«Вот накоплю денег, открою бизнес и перестану работать на дядю». Такую фразу можно часто услышать от уставших наемных сотрудников. Своё дело воспринимается как что-то более свободное и очень прибыльное. На практике все немного по-другому. Рассказываем, что нужно иметь в виду, вкладывая деньги в бизнес.

## МАЛЫЙ БИЗНЕС - В ПРИОРИТЕТЕ

По официальной статистике, в России шесть миллионов предпринимателей. Их число много лет остается примерно на одном уровне. Доля малого и среднего бизнеса в экономике - 20%. Это вдвое ниже, чем в развитых странах мира. Поэтому власти поставили цель увеличить долю МСП в ВВП вдвое к 2030 году. И даже запустили нацпроект по поддержке предпринимателей. Во всех регионах страны реализуются различные мероприятия.

Открыть дело действительно стало проще, но появились другие риски: нестабильная ситуация в экономике и высокая конкуренция во многих сферах. Кроме того, бизнес не защищен от самого главного риска - собственного создателя...

«Доходность бизнеса в России может быть колоссальной, но анализ тысяч наших предприятий привел меня к грустному выводу. В России самый опасный для бизнеса человек - это его владелец, - пишет Константин Бакшт в книге «Как загубить собственный бизнес: вредные советы российским предпринимателям». - Многие бизнесы обречены уже на этапе создания. Если же дело все-таки начало подниматься на ноги, владелец может прикончить его сотней различных способов».

По мнению Бакшта, пытаться развить бизнес, предприниматели совершают типовые ошибки.

# 5 С ЧЕГО НАЧАТЬ первых шагов предпринимателя

## Определитесь с нишей

Посмотрите, в чем вы уникальны и какой продукт можете предложить. Возможно, вы получили хороший опыт на нынешней работе и теперь можете открыть свою компанию. Или ваше хобби может перерасти в доходное дело. Наконец, если коллеги и друзья часто обращаются к вам за советом. А вдруг эти рекомендации чего-то да стоят? И другие люди захотят заплатить за такую экспертизу.

## Посчитайте бизнес-план

Посмотрите на конкурентов - тех людей, которые занимаются похожим видом бизнеса. Станьте их постоянным клиентом и потихоньку узнавайте все нюансы. Посчитайте, во сколько обойдется открытие бизнеса: создание сайта, аренда помещения, закупка расходных материалов, траты на привлечение первых клиентов и т. д.

## Используйте любое преимущество

Старайтесь не раздувать расходы в первые

месяцы. Если на чем-то можно сэкономить без ущерба для продукта, так и делайте.

Возможно, вы можете взять помещение в аренду по минимальной стоимости. Или бухгалтера на первом этапе вам может заменить собственная мама, которая разбирается в нюансах. Или брат на грузовой машине сможет помочь с доставкой товара.

## Учитесь и общайтесь

Знаний, как и денег, много не бывает. Если захотел организовать бизнес, либо читай книжки, либо спрашивай у друзей-предпринимателей, либо иди на специальные тренинги. А лучше все сразу. Тем более что во многих регионах власти стали организовывать бесплатные семинары для начинающих предпринимателей, где рассказывают обо всех нюансах открытия своего дела. Там можно узнать и список нужных книг и завести хорошие знакомства.

## Регистрируйтесь в налоговой

Если все сходится (есть идея, деньги, знания и желание), становитесь официальным предпринимателем. Сейчас, чтобы зарегистрироваться в налоговой, туда можно даже не ходить.

Все можно сделать либо через МФЦ, либо через крупные банки. Они предоставляют такой сервис, чтобы привлечь новых клиентов.

# НЕЛИШНИЕ ДЕНЬГИ

№ 6

# БИЗНЕС - лучшая инвестиция?



## КСТАТИ

### Где получить поддержку

Развитие малого бизнеса стало национальным приоритетом. Почти в каждом регионе есть специальные подразделения, которые помогают начинающим предпринимателям на бесплатной основе. Есть лекции, семинары, консультации. На этих встречах можно узнать обо всех мерах поддержки, которые оказывают региональные власти.

«Знаете ли вы статистику выживаемости среди новых бизнесов? За первые три года с момента создания их гибнет примерно две трети. За следующие

три года из выживших гибнет еще две трети. Результат: из вновь создаваемых бизнесов через шесть лет с момента создания выживает лишь каждый девятый», - продолжает автор книги.

Самая главная ошибка - создавать бизнес только ради создания бизнеса - «чтобы стать владельцем бизнеса». На первое место, по мнению Бакшта, нужно ставить идею, которая будет приносить пользу покупателям. А потом анализировать, сможет ли она заработать. С этого и начнем.

## Как считать доходность вложений



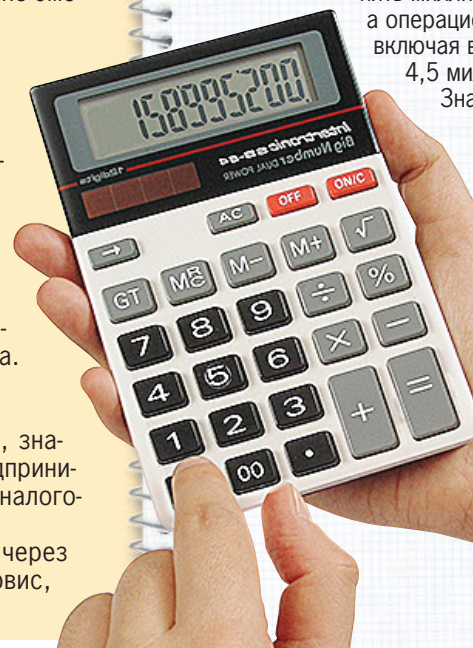
Показателей для оценки бизнеса очень много, но чаще всего используется ROI (от англ. Return on Investment - «возврат инвестиций»).

### Считается он так:

$$ROI = \frac{\text{выручка минус себестоимость}}{\text{сумма инвестиций}} * 100\%$$

### Результат будет в понятных нам процентах годовых.

Допустим, предприниматель открыл кофейню, потратил на это миллион рублей. В первый год выручка составила пять миллионов, а операционные расходы, включая все налоги, - 4,5 миллиона. Значит, ROI равен 50%.



Тимур ШАРПИКУЛОВ

Алексей СТЕФАНОВ/Комсомольская правда



## Основные иллюзии открывающих свое дело

Когда человек хочет начать бизнес, он находится в плену стереотипов. Как правило, они сформированы из-за известной в статистике «ошибки выжившего». Ее смысл в том, что исследователи изучают отличительные черты только тех, кто выжил. И делают выводы на их основе. Попробуем разобрать эти стереотипы на примерах.

### СТАНУ БИЗНЕСМЕНОМ - НАЧНУ МНОГО ЗАРАБАТЫВАТЬ

У многих есть мнение: чтобы стать богатым, нужно стать бизнесменом. Мол, в списке Forbes в основном владельцы крупных компаний. Но такое сравнение не совсем корректно. Ведь речь идет только о самых успешных предпринимателях. Тех, что прошли естественный рыночный отбор, стали лучшими в своей сфере и обошли конкурентов. При этом есть миллионы небольших предпринимателей, которые имеют свой бизнес, но их прибыль не так уж и велика. И есть десятки миллионов, которые попробовали, потеряли деньги и вернулись на наемную работу.

### КТО НЕ РИСКУЕТ, ТОТ НЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Риск - дело благородное. Но не всегда он оправдывает ожидания. Например, многие успешные бизнесмены в прошлом заложили единственные квартиры, чтобы получить первоначальный

капитал. Но ошибочно утверждать, что все, кто заложил свои квартиры и вложил их в бизнес, автоматически станут успешными. История просто умалчивает о тех, кто так сделал и прогорел. Что-то подсказывает, что их гораздо больше.

### СВОБОДА

С одной стороны, у вас нет непосредственного начальника. С другой, ваши начальники - это клиенты. И чтобы угодить им, мелким предпринимателям приходится очень много работать, зачастую без выходных и отпусков, круглый год. Любой простой превращается в потери и убытки. Далеко не у всех удается так настроить свой бизнес, чтобы он работал без участия владельца и приносил ему только доход, а не поводы нервничать и желание все сделать самому.



УМНАЯ МЫСЛЬ:

«Секрет финансового успеха в том, чтобы тратить оставшееся после сбережения, а не сберегать оставшееся после траты».

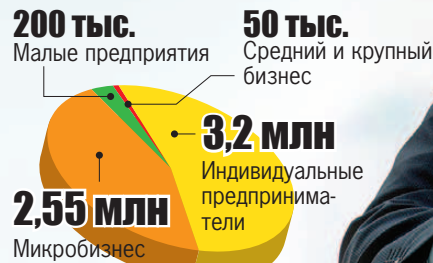
(Роберт Дж. Аллен, американский писатель.)

### ПРОВЕРКИ КОШМАРЯТ

Это другой вид стереотипа - негативного. Мол, начнешь делать бизнес, станешь успешным - и его у тебя отберут. В итоге многие боятся даже начинать. Всех пугают истории известных предпринимателей, которые столкнулись с наездами проверяющих и силовиков. Но это не означает, что каждый бизнес без исключения страдает от этих проблем. Ситуация не безоблачная, но и закрасивать ее в темные тона не стоит.

## Сколько в России предпринимателей

Всего зарегистрировано 6 млн юрлиц



По данным Росстата и ФНС.



Еще больше материалов по теме читайте на сайте [kr.ru](http://kr.ru) в разделе «Нелишние деньги».

Алексей СТЕФАНОВ/Комсомольская правда

### КСТАТИ

## Соучредитель или соинвестор?

Кстати, можно вложить деньги и в чужой бизнес. Но это связано с теми же рисками, что и при инвестициях в собственное дело. Если друг, знакомый или родственник просят вас стать соинвестором, хорошенько подумайте, оцените все риски. Во-первых, вы не сможете контролировать, куда пойдут ваши деньги. Владелец компании может оказаться транжирой или, что еще хуже, мошенником, паразитирующим на доверии близких. Во-вторых, не факт, что бизнес ста-

нет успешным. На него распространяются те же самые риски, что и на всех остальных предпринимателей.

- Вложения в чужой бизнес - это высокорискованные инвестиции. По факту ты бизнес не контролируешь, а просто даешь кому-то в долг на развитие, - говорит **Сергей Макаров**, замдиректора Национального центра финансовой грамотности.

Вкладывать деньги на доверии - глупая затея. В этом случае ваше участие в бизнесе доказать будет невозможно. Если вы все-таки решились рискнуть, нужно правильно оформить отношения. Либо составить договор займа и в нем прописать, под какой процент вы занимаете деньги. Либо составить договор инвестирования и получить долю в компании.

## Плюсы и минусы разных организационно-правовых форм



### ИП

**Индивидуальный предприниматель.** Самая простая форма организации. Из плюсов - все заработанное можно тратить на себя. Буквально снимать с банковской карты. Инкассацию проводить не нужно. Можно оформить упрощенную схему налогообложения (6% с выручки или 15% с разницы между доходами и расходами). Но за любые проблемы бизнеса ИП отвечает собственным имуществом.

### ООО

**Общество с ограниченной ответственностью.** Более сложная форма. Она нужна в том случае, если у бизнеса несколько соучредителей и необходимо работать с НДС. При этом можно тоже применить упрощенную схему налогообложения. А вот вывести деньги на свои нужды можно только официальным путем - заплатив себе зарплату или дивиденды.

### Самозанятые

**Это экспериментальный режим.** Работает пока только в 4 субъектах Федерации: Москве, Татарстане, Московской и Калужской областях. Самозанятым считается человек, который работает сам на себя и не имеет наемных работников. Он может скачать мобильное приложение и самостоятельно сообщать о своих доходах. Контроля со стороны государства нет. Если эксперимент пройдет удачно, его распространят и на другие регионы.



Алексей СТЕФАНОВ/Комсомольская правда

### ВОПРОС НА ЗАСЫПКУ

## Что надежнее: бизнес или биржа?

Бизнес - это самая рискованная инвестиция. Спустя три года после начала своего дела около 80% предприятий банкротятся. А еще через три года из оставшихся тоже уходит 4/5. В итоге спустя шесть лет работают только 5 - 10% новых компаний. Другими словами, риск потерять свои деньги, вложив их в бизнес, составляет 90 - 95%. А доходность не всегда будет заоблачной.

По сравнению с этим инвестиции - это меньше риска при более высокой доходности, чем на банковских вкладах. Суть инвестиций - вы вкладываете деньги в компании, которые уже прошли первоначальное сито. Стали успешными и теперь могут приносить доход своим акционерам (через дивиденды и рост котировок) и кредиторам (через купоны по облигациям).

- Все зависит от опыта человека. Если

он не умеет распоряжаться личными финансами, надо этому учиться. Потому что в бизнесе точно придется. Если опыта предпринимательских проектов нет, высока вероятность, что с первого раза не получится сделать бизнес успешным. Именно поэтому на первый опыт не нужно брать деньги в кредит, - советует Сергей Макаров. - При этом для некоторых видов бизнеса не нужны большие деньги. Если ты продаешь услуги или монетизируешь свое хобби вроде выпекания торти-

ков, то траты минимальны. Возможно, стоит начать именно с таких бизнесов, где не требуются большие вложения. Если у вас семья, желательно иметь дополнительный источник дохода. Например, муж занимается бизнесом, а жена - наемный работник. И наконец, финансовую подушку безопасности никто не отменял. Она должна покрывать расходы семьи на 6 - 12 месяцев. Плюс часть денег нужно всегда откладывать, даже если бизнес стал приносить стабильный доход и хочется все пустить на развитие.

Если хотите попробовать открыть свой бизнес, делайте это толь-

ко после того, когда у вас сформирована подушка безопасности: есть вклады в банках и инвестиционный портфель. Так делают топ-менеджеры крупных компаний. Получают хороший доход на наемной работе и уже его вкладывают в развитие бизнес-проектов.

- Есть бизнесмены, которые работают, зарабатывают немалые деньги, но, увы, в одном шаге от нищеты. Все деньги их вложены либо в бизнес их, либо в дорогостоящее личное имущество, которое, увы, им даже нечем будет обслуживать, если бизнес их погибнет. А большинство бизнесов гибнет, - говорит **Константин Бакшт**. - Точно так же есть немало людей, работающих по найму, получающих немалые деньги, но с обеспеченностью у них тоже все плохо. По-настоящему обеспеченным может сделать человека лишь инвестиция, приносящая пассивный доход. То есть инвестиции, не требующие существенных затрат его времени и денег.

