

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»  
Институт общественных наук  
Кафедра экономики и менеджмента

**Процедура регистрации предприятия малого бизнеса в сфере услуг**

Выпускная квалификационная работа

Квалификационная работа  
допущена к защите  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ С.Л. Фоменко

Исполнитель:  
Балтабаева Насиба Шухратовна,  
обучающийся БУ-42z группы  
4 курса заочного отделения

\_\_\_\_\_  
подпись

Научный руководитель:  
Толстых Ольга Александровна,  
канд. пед. наук, доцент

Екатеринбург 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.1 Процесс создания малого предприятия.....	6
1.2 Модели создания малого предприятия.....	12
1.3 Опыт учреждения и регистрации малых предприятий и их филиалов за рубежом.....	17
Выводы по первой главе.....	34
ГЛАВА 2. УЧРЕЖДЕНИЕ И РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ УСЛУГ.....	36
2.1 Создание предприятия малого бизнеса в сфере услуг на примере салона красоты «Виктория».....	36
2.2 Регистрация предприятия малого бизнеса в сфере услуг на примере салона красоты «Виктория».....	40
2.3 Сложности во время регистрации предприятия малого бизнеса в сфере услуг на примере салона красоты «Виктория».....	48
Выводы по второй главе.....	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	52
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ.....	55

## **ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность. Абсолютно всем и каждому известен тот факт, что развитие предпринимательства очень трудоемкий процесс, который требует упорства, затрат, терпения и, конечно же, знаний и умений. Одним из главных сдерживающих факторов, который создает трудность для предпринимателя, является бюрократический процесс. Это достаточно сложная и тяжелая, но исключительно необходимая и важная работа, которая должна быть произведена на высшем уровне понимания и ответственности.

Почти все будущие руководители на данном этапе сталкиваются с таким страшным словом, как затраты, ведь они неизбежны. Причем, это не только финансовые затраты. Многие предприниматели на данном этапе поддаются натиску теневой экономики, и в дальнейшем предпочитают скрывать налоги и нарушать тем самым законодательство. Очень важно создавать для будущих предпринимателей все условия для абсолютного понимания ими процесса учреждения и регистрации коммерческой организации.

На сегодняшний день в России сфера малого предпринимательства развита достаточно хорошо. С каждым годом появляются тысячи новых предприятий, которые ведут деятельность в сфере оказания услуг и продажи товаров. Известно, что начинать коммерческую и иную деятельность можно только после того, как соблюдена такая процедура, как государственная регистрация малого предприятия. О её особенностях и специфике более подробно мы поговорим в данной статье.

Прохождение процедуры государственной регистрации требует от лица немало терпения и нервов. Система государственных органов не является совершенной, поэтому при оформлении необходимых документов придется столкнуться с многочисленными сложностями. Чтобы регистрация предприятия малого бизнеса прошла быстро и без особых проблем, прежде

всего, необходимо хотя бы в общих чертах иметь представление о требованиях, предъявляемых законом к данной сфере правоотношений.

Начиная подготовку к регистрации предприятия малого бизнеса, необходимо сформировать решение по следующим важным моментам: выбрать оптимальную организационно-правовую форму деятельности с учетом специфики и особенностей работы предприятия, выбрать название предприятия, определить цели и характер деятельности, определить количество учредителей, размер уставного капитала и размер долей в уставном капитале каждого из участников, составить регламент распределения прибыли между участниками предприятия, разработать правила реорганизации предприятия, а также его ликвидации, определить органы управления предприятием.

После того, как все основные моменты определены, можно приступить непосредственно к этапу регистрации малого предприятия. Для этого потребуется собрать полный список документов, его содержание напрямую зависит с выбранной вами организационно-правовой формой предприятия. Следует отметить также, что действующим законом предусмотрен целый перечень обстоятельств, по которым может быть отказано в государственной регистрации малого предприятия. Наиболее распространенными причинами являются ошибки в документах и подача заявления не в тот государственный орган. Также отказать в регистрации могут в случаях, если организатор предприятия уже осуществляет предпринимательскую деятельность в качестве ИП, когда с момента банкротства компании прошло менее года или при наличии решения суда об ограничении в коммерческой деятельности, а также по иным обстоятельствам, на которые ссылается закон.

Следовательно, *противоречие исследования* заключается в невозможности открытия нового предприятия малого бизнеса в сфере услуг без изучения особенностей его регистрации.

Отсюда вытекает *проблема исследования*: без изучения особенностей регистрации предприятия малого бизнеса в сфере услуг невозможно открытие нового предприятия.

*Объект исследования*: система регистрации предприятия малого бизнеса в сфере услуг.

*Предмет исследования*: процесс регистрации коммерческой организации.

*Цель выпускной квалификационной работы*: изучить существующие практики регистрации и учреждения коммерческих организаций, а также описать процесс регистрации предприятия малого бизнеса в сфере услуг на примере салона красоты «Виктория».

В рамках реализации цели выпускной квалификационной работы будут решены следующие *задачи*:

1. Определить состояние функционирования системы учреждения и регистрации коммерческих организаций.
2. Изучить особенности открытия бизнеса в сфере услуг.
3. Описать процесс регистрации предприятия малого бизнеса в сфере услуг на примере салона красоты «Виктория».

Реализации данных задач будут способствовать следующие *методы исследования*: теоретические – анализ экономической и правовой литературы, сравнение, систематизация и обобщение, изучение нормативно-правовых документов, а так же эмпирические – это наблюдение и сбор информации по регистрации коммерческих организаций.

*Методологической и теоретической основой работы* являются Гражданский кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, которыми утверждаются основные нормы и правила регулирования налогообложения индивидуальных предпринимателей; данные сайтов Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства, Правительства Свердловской области, Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей, Федерального

портала малого и среднего предпринимательства; труды российских экономистов.

*Структура работы.* Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы из 34 источников.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Процесс создания малого предприятия

Для того чтобы понимать каким образом происходит регистрация предприятия малого бизнеса, в первую очередь, необходимо определить особенности процесса создания данного предприятия.

Открытие эффективного малого предприятия и управление им предполагает реализацию взаимосвязанных последовательных этапов:

1 этап – проектирование модели малого бизнеса;

2 этап – регистрация малого предприятия;

3 этап – построение и оптимизация системы управления малым предприятием;

4 этап – организация (совершенствование) деятельности малого предприятия;

5 этап – оценка результативности и эффективности деятельности малого предприятия.

1 этап – проектирование модели малого бизнеса:

– разработка концепции деятельности малого бизнеса и оценка готовности потенциального предпринимателя к ведению бизнеса (оценка наличия личностно-деловых качеств, уровня образования, опыта деятельности);

– оценка оптимальной идеи получения прибыли, основывающейся на выборе услуг, работ, продукции, включаемых в «портфель бизнеса», в зависимости от квалификации потенциального предпринимателя и отраслевых тенденций;

– выбор единоличного или коллективного ведения малого бизнеса, определение состава учредителей, определение организационно-правовой формы и формы собственности;

– выбор налогового режима;

– разработка и технико-экономическое обоснование бизнес-плана;

– разработка стратегии развития малого предприятия (постановка целей и задачи бизнеса, выбор модели создания малого предприятия, ресурсная оценка стратегии);

– определение системы и организационной структуры управления (по одному из признаков – функциональному, территориальному, отраслевому, продуктовому);

– изучение рынка выбранной (ых) услуги, работ или продукции, исследование спроса, изучение конкурентов и их «портфелей»;

– выбор месторасположения малого предприятия, решение о покупке (строительстве, аренде помещений), подбор необходимого оборудования и других основных средств;

– определение показателей эффективности деятельности малого предприятия.

2 этап – регистрация малого предприятия:

– определение состава учредителей и уставного капитала, который зависит от выбора организационно-правовой формы;

– разработка учредительных документов;

– заключение учредителями договора о создании малого предприятия и его деятельности;

– утверждение устава малого предприятия и оформление протокола № 1 о назначении руководителя и главного бухгалтера, выборе председателя ревизионной комиссии (при единоличном ведении – решение единственного учредителя);



– открытие временного счета в банке, на который в течение 30 дней после регистрации должно поступить не менее 50% уставного капитала;

– оплата государственной пошлины за регистрацию;

– регистрация малого предприятия по месту учреждения в местном органе власти (пакет документов – заявление от учредителей о регистрации, устав малого предприятия, решение об учреждении (создании) малого предприятия, учредительный договор о создании и деятельности фирмы, свидетельство об оплате государственной пошлины);

– передача сведений о малом предприятии для включения в государственный реестр и присвоение ему кодов Общероссийских классификаторов;

– внесение учредителями малого предприятия полностью своих вкладов в банк (не позднее чем через год после регистрации) и открытие постоянного расчетного счета;

– регистрация малого предприятия в районной налоговой инспекции ФНС РФ;

– получение разрешения на изготовление круглой печати и углового штампа;

– изготовление круглой печати и штампа;

– получение уведомления от контролирующих органов и внебюджетных фондов с информацией о размерах налогов и страховых взносов;

– составление графиков предоставления отчетности (Федеральная налоговая служба РФ, Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования, Росстат и другие) и уплаты налогов и страховых взносов;

– лицензирование, сертификация бизнеса (при необходимости).

С этого момента малое предприятие функционирует как самостоятельное юридическое лицо.

В настоящее время следует руководствоваться следующими законодательными нормами при государственной регистрации малого предприятия: Федеральным законом от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Обратим внимание, что в настоящее время существуют интернет-сервисы, позволяющие подготовить документы для государственной регистрации и зарегистрировать малое предприятие или как индивидуальный предприниматель.

Согласно Приказа ФНС России от 28.12.2015 № ММВ-7-6/606@ «О вводе в промышленную эксплуатацию модернизированного программного обеспечения сервиса подачи заявлений о государственной регистрации в интерактивном режиме через сеть Интернет, в т.ч. при помощи мобильных устройств» сформировать заявление о государственной регистрации юридического лица и направить его в налоговые органы можно с помощью специального электронного сервиса. Дополнен сервис, внедренный в эксплуатацию в соответствии с Приказом ФНС России от 14.12.2012 № ММВ-7-6/954@, позволяющий сформировать и подать в налоговый орган заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в интерактивном режиме через Интернет. Теперь с помощью данного сервиса можно также формировать и направлять в налоговый орган:

- заявление о государственной регистрации юридического лица (при его создании);

- заявление о государственной регистрации внесения изменений в сведения об индивидуальном предпринимателе и прекращения деятельности индивидуального предпринимателя.

3 этап – построение и оптимизация системы управления малым предприятием:

- выбор методов управления малым предприятием;

- построение организационной структуры управления;
- набор, подбор и отбор персонала;
- запуск собственного сайта (возможно на бесплатной платформе, которых представлено в интернете в большом количестве) и регистрация в информационных системах (например, Общероссийской сети бизнес-порталов ROSFIRM.ru - <http://www.rosfirm.ru/>);

- проведение маркетинговых исследований (тестирование рынка, формирование коммерческих предложений, изучение каналов их движения, разработка программы продвижения и т.д.);

- составление бюджета малого предприятия и прогноз движения финансовых потоков;

- выявление источников финансовой поддержки МСП;

- управление хозяйственной, закупочной деятельностью, товарно-материальными запасами;

- управление кооперацией с другими предприятиями;

- управление качеством и ценой услуг, работ, продукции;

- финансовый мониторинг на различных этапах развития малого предприятия, управление рисками и страхование деятельности и т.д.

4 этап – организация (совершенствование) деятельности малого предприятия:

- формирование коммерческих предложений и ценообразование;

- демонстрация потенциальным клиентам предложения;

- оформление предварительного соглашения с потенциальным клиентом;

- заключение договора;

- оформление технического задания к договору;

- организация выполнения услуг, работ, продукции по договору;

- контроль за ходом выполнения договора;

– оценка качества, результативности и эффективности исполнения договора.

5 этап – оценка результативности и эффективности деятельности малого предприятия.

## **1.2 Модели создания малого предприятия**

В настоящее время выделяется пять моделей создания малого предприятия [21]:

- 1) создание нового малого предприятия («с нуля»);
- 2) приобретение малого предприятия («готовый бизнес»);
- 3) франчайзинг;
- 4) реорганизация крупного бизнеса (в форме разделения или выделения малого предприятия);
- 5) аутсорсинг бизнес-процессов у крупного и среднего бизнеса.

Первая и вторая модель создания малого предприятия предполагает некую самостоятельность предпринимателя в выборе сферы предпринимательской деятельности и готовность к конкуренции. Третья, четвертая и пятая модель создания малого предприятия основаны на взаимодействии с крупным бизнесом. Это позволяет объяснить необходимость выделения двух групп малых предприятий [28]:

– первая группа – малые предприятия, прямо или косвенно связанные с крупным бизнесом. Оставаясь юридически самостоятельными, они работают по контракту с крупными предприятиями. Для этой группы характерны: специализация на производстве ограниченного круга продукции (избавляет крупные предприятия производить все комплектующие у себя);

более низкие издержки производства (экономит крупному предприятию ресурсы на непрофильные услуги, работы, продукцию) и отсутствие затрат на маркетинг (малое предприятие весь произведенный объем продукции продает крупному предприятию); гибкость производства малых производств, способствующая быстрой переналадке и смене моделей; переориентация на потребительский спрос с учетом изменений. В условиях инновационной экономики малые предприятия, с одной стороны, начинают функционировать как экспериментаторы для крупных предприятий, а с другой, как предприятия, обслуживающие новые товары, производимые крупными предприятиями;

– вторая группа – малые предприятия, непосредственно конкурирующие на рынке с крупными и средними предприятиями.

Первая модель – создание нового малого предприятия подробно была описана в предыдущем параграфе.

Вторая модель – приобретение малого предприятия – снимает необходимость регистрации предприятия и предполагает на 2-м этапе следующее содержание деятельности:

– поиск действующего малого предприятия, выставленного на продажу, или продавца, предлагающего готовый бизнес («под ключ»), в интересующей предпринимателя сфере;

– выяснение причин продажи выбранного бизнеса;

– оценка состава и стоимости продаваемого малого предприятия (составление и рассмотрение сторонами акта инвентаризации, бухгалтерского баланса, заключения независимого аудитора (оценщика) о составе и стоимости фирмы, перечня всех долгов и обязательств с указанием кредиторов, размера и срока их требований).

Государственная регистрация права собственности на малое предприятие осуществляется непосредственно после передачи продавцом покупателю.

Третья модель – франчайзинг малого бизнеса – становится особо актуальной при открытии бизнеса в условиях кризисного и посткризисного периодов в экономике.

Франчайзинг – это система взаимовыгодных партнерских отношений крупных и средних (или малых) предприятий, объединяющая элементы представительства, продажи услуг и продуктов, подряда у крупного предприятия, но в целом остающаяся самостоятельной формой договорных отношений хозяйствующих субъектов, имеющих статус юридического лица.

Большинство малых предприятий создается в сфере услуг, т.к. это не требует больших финансовых и материальных ресурсов. Применительно к услугам используется деловой франчайзинг (бизнес-формат), когда франчайзи покупает у франчайзера лицензию на вид деятельности, получая право на открытие малого предприятия с использованием названия крупного предприятия, сохранением профиля его деятельности, соблюдением требований и стандартов качества, действуя в соответствии с его рыночной стратегией, правилами планирования и организации управления.

Франчайзинг отнесен к коммерческой концессии и регламентируется основными нормативными актами:

– Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2018). Глава 54. Коммерческая концессия;

– Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 23.05.2018). Статья 1211. Право, подлежащее применению к договору при отсутствии соглашения сторон о выборе права;

– Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 23.05.2018). Статья 1539. Исключительное право на коммерческое обозначение;

– Приказ Роспатента от 29.12.2009 № 186 «Об утверждении Рекомендаций по вопросам проверки договоров о распоряжении исключительным правом на результаты интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации». 3.4. Договоры коммерческой концессии.

Франчайзинг малого бизнеса предполагает на 2-м этапе:

- выбор потенциальных франчайзеров и оценку их готовности взаимодействовать в данной форме отношений;
- выбор формы отношений с потенциальным франчайзером: классической (заключение договора напрямую, с равными правами всех франчайзи); региональной (франчайзи становится промежуточным звеном между франчайзером и другими франчайзи и является его официальным представителем в регионе – персонал обеспечивает первоначальное обучение); субфранчайзинг (франчайзи взаимодействует с субфранчайзером, который является промежуточным звеном в освоении родительским предприятием нового рынка);
- представление проекта создания малого предприятия франчайзеру;
- заключение и исполнение договора.

Четвертая модель – реорганизация крупного бизнеса (в форме разделения с ликвидацией базового юридического лица или выделения малого предприятия, когда базовое юридическое лицо не прекращает деятельности).

Предполагает на 2-м этапе следующее содержание деятельности:

- поиск действующего крупного предприятия, которое проходит процесс реорганизации и выставляет на продажу часть бизнеса, в интересующей предпринимателя сфере;
- выяснение причин реорганизации и проблем данного бизнеса;
- оценка состава и стоимости продаваемой части бизнеса реорганизуемого крупным предприятием;
- составление и подписание договора приобретения части бизнеса;
- письменное уведомление кредиторов о продаваемой части бизнеса;
- передача части бизнеса продавцом покупателю;
- переход права собственности на часть бизнеса.

В настоящее время действуют следующие основные законодательные нормы реорганизации юридических лиц:

– Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2018). Статья 57. Реорганизация юридического лица;

– Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Глава V. Государственная регистрация юридических лиц, создаваемых путем реорганизации. Внесение в единый государственный реестр юридических лиц иных записей в связи с реорганизацией юридических лиц;

– Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 19.02.2018). Статья 162.1. Особенности налогообложения при реорганизации организаций.

Пятая модель – аутсорсинг бизнес-процессов у крупного и среднего бизнеса – передача крупным предприятием или другой непрофильной организацией на основании договора определённых бизнес-процессов или функций на обслуживание малому предприятию, специализирующемуся в соответствующей сфере услуг, работ, продукции.

Аутсорсинг является главным источником экономии затрат и повышения эффективности крупного (среднего) предприятия в целом. У него появляются возможности высвобождения организационных, финансовых и человеческих ресурсов для развития новых направлений, или концентрации усилий на решении существующих и требующих повышенного внимания, проблем бизнеса.

Аутсорсинг бизнес-процессов у крупного и среднего бизнеса предполагает на 2-м этапе: выбор потенциальных партнеров и оценку их готовности взаимодействовать в данной форме отношений; выбор формы отношений в аутсорсинге; представление проекта открытия малого предприятия по модели аутсорсинга; заключение и исполнение договора



возмездного оказания услуг (аутсорсинга) юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем.

Отметим, что аутсорсинг не регламентируется отдельным нормативным актом, и к нему применяется Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2018). Глава 39. Возмездное оказание услуг.

### **1.3 Опыт учреждения и регистрации малых предприятий и их филиалов за рубежом**

В отдельных видах деятельности малое предприятие планирует вести внешнеэкономическую деятельность, для этого необходимо либо искать иностранных партнеров, либо открывать филиалы за рубежом. На законодательном уровне ведение внешнеэкономической деятельности не запрещено и при соблюдении всех регламентов и нормативов даже необходимо, т.к. выход на международные рынки способствует не только увеличению сбыта, но и получению доступа к ресурсам и технологиям, повышению конкурентоспособности бизнеса.

Обозначим преимущества и ограничения создания малых предприятий и их филиалов на территории отдельных стран, которые были бы интересны отечественным предпринимателям.

Бизнес в Эстонии можно открыть за сравнительно небольшое время, а заниматься его управлением при необходимости можно и дистанционно.

Эстонское законодательство дает возможность зарегистрировать бизнес в организационно-правовых формах нескольких видов, а именно:

индивидуальное предпринимательство; ООО; ЗАО; командитное товарищество; филиал иностранной компании.

Самым распространенным малым предприятием является ООО, и многие иностранные предприниматели, открывая свое дело в Эстонии, отдают предпочтение именно этой организационно-правовой форме.

Для того чтобы открыть бизнес в Эстонии необходимо выполнить ряд условий:

- один директор либо член правления;
- директор или член правления является физическим лицом;
- директор - гражданин любой страны (выдается бизнес-виза);
- хотя бы один учредитель (пайщик) - физическое либо юридическое лицо, гражданство не имеет значения, главное его наличие;
- минимальный уставной капитал для регистрации малого предприятия в Эстонии – 2500 евро. Разрешается внести сумму, как в форме денежных средств, так и в форме материального имущества. Однако бывают исключения, когда директор может быть освобожден от выплаты уставного капитала в момент регистрации малого предприятия;
- юридический адрес не может находиться за пределами Эстонии;
- если директор не является резидентом Эстонии, необходимо найти физическое лицо или компанию представителя, которая будет участвовать в получении от правительства нужных документов во время регистрации предприятия и после.

Оформление всей документации проводится в течение одной - двух недель. Весь процесс регистрации включает в себя регистрацию уникального имени малого предприятия, юридического адреса, процедуру открытия банковского счета и внесения на него необходимой минимальной суммы уставного капитала. Далее следует оформление документации у нотариуса, который заверяет отношения учредителей к их долям акций.

Важное требование, которое выдвигается ко всем предпринимателям, занимающимся бизнесом на территории Эстонии – это ведение всей документации и отчетности только на государственном языке, то есть эстонском.

Процедура регистрации компании на физическое лицо: нотариальная доверенность и скан заграничного паспорта. Процедура регистрации компании на юридическое лицо: нотариальная доверенность и апостилированные уставные документы.

На протяжении 5 дней после сделки, торговый реестр Эстонии проводит рассмотрение документов, которые он получил от нотариуса, затем принимает решение о регистрации малого предприятия в государственном торговом реестре Эстонской республики.

Специфических сложностей при открытии бизнеса в Эстонии как таковых нет. Если же нет желания открывать бизнес самостоятельно, можно приобрести готовый бизнес в Эстонии, преимущества которых: нет налога на прибыль/доход; нет выплаты дивидендов – нет налога; нет скрытых налогов; выплата заработной платы без налогов; Эстония имеет право выставлять маркировку «сделано в ЕС» на всех выпускаемых товарах, это является гарантом высокого качества; широко развит интернет-банкинг, это значит, что предприниматель не привязан к банковским отделениям, а может производить банковские операции дистанционно. Отметим только сложности взаимодействия с банками при получении кредитования.

Будучи в Евроне, Эстония развила свою экономику и конкурентоспособность своих предприятий до максимума, поэтому для того, кто собирается бросить вызов малому бизнесу Эстонии придётся потрудиться, дабы привлечь к своему бизнесу потенциальных клиентов. Однако много сфер деятельности в Эстонии остаются незанятыми, поэтому опытный предприниматель найдёт свою «нишу».

Первое, что должен понять предприниматель – малый бизнес в Чехии, сильно отличается от российского. Первое, с чем столкнется начинающий

предприниматель – это необходимость регистрации в государственных органах. В Чехии оформить свой бизнес значительно проще, чем в России. Для этого потребуется немного времени и небольшой уставной капитал.

С 2014 г. чешское правительство приняло решение о том, что уставной капитал для открытия ООО может начинаться с одной кроны.

Наиболее распространенными формами бизнеса в Чехии являются: s.r.o. (ООО); živnostník (индивидуальный предприниматель). Как правило, ООО оформляют в случае, если на малом предприятии будет работать несколько сотрудников, не имеющих кровных связей с владельцем бизнеса. ИП оформляют в случае, когда владельцем и сотрудником фирмы будет одно лицо.

Как и в любой стране мира, в Чехии можно выделить самые прибыльные сферы бизнеса. К ним относятся: отельный бизнес; сувенирный; туристический; ресторанный; аптечный; строительный; ветеринарный; агентства недвижимости; салоны красоты, парикмахерские, спа-салоны и фитнес-центры; интернет-магазины; услуги такси и аренды автомобилей; торговля продукцией первой необходимости и другое. Практически все вышеперечисленные сферы бизнеса являются семейными. Члены одной семьи и управляют, и работают на малом предприятии. Попасть «со стороны» на такое предприятие сложно. В тоже время доход у них незначительный, если сравнить его с доходом аналогичных (семейных) малых предприятий в крупных городах России.

Условно, процесс открытия малого предприятия в Чехии можно свести к следующим этапам:

1. Предварительный этап – подготовка документов для регистрации, определение состава учредителей и директора, выбор названия малого предприятия и вида деятельности, подготовка доверенности от учредителей.

2. Подготовка учредительного договора и подписание у нотариуса учредительных документов.

3. Предоставление справок о несудимости из России и Чехии.

4. Получение лицензий на определенный вид деятельности.

5. Внесение уставного капитала на предварительно открытый в чешском банке счет, который после завершения процесса регистрации просто закрывается.

6. Регистрация малого предприятия в торговом реестре.

7. Постановка на учет в налоговой инспекции в течение 30 дней после регистрации малого предприятия.

Налогообложение: 1) общие ставки (возможны исключения): 19% - ставка корпоративного налога; 19% - ставка налога на прирост капитала; 19% - ставка налога на дивиденды; 19% - ставка налога на проценты; 19% - ставка налога на роялти; 2) налогообложение на исходящие платежи (может быть снижено при применении договоров об избежании двойного налогообложения): 15%/35% - ставка налога на дивиденды, выплачиваемые резидентам/нерезидентам ЕС; 15%/35% - ставка налога на проценты, выплачиваемые резидентам/нерезидентам ЕС; 15%/35% - ставка налога на роялти, выплачиваемые резидентам/нерезидентам ЕС.

Чехия – европейская страна, ей характерен ряд особенностей ведения бизнеса, на которые в России не обращают должного внимания. Перед тем, как начать свой бизнес в Чехии, следует запомнить: чехи – европейцы, в котором свойственны практичность и экономичность. Поэтому, для того, чтобы открыть прибыльный бизнес в этой стране следует подстроиться под менталитет ее граждан.

Высокая конкуренция - еще одна характеристика малого бизнеса в Чехии. Если в России есть ниши, в которых можно организовать прибыльный бизнес и без проблем владеть им долгое время, то в Европе это проблематично. Это связано с тем, что все прибыльные направления бизнеса в Европе уже заняты и здесь достаточно жесткая конкуренция. Стать банкротом можно в любой момент, поэтому европейские предприниматели всегда следят за инновациями, ищут новые пути реализации планов и всегда идут в ногу со временем.

Не менее важной особенностью европейцев является тщательное взвешивание всей информации о выбранной продукции. Благодаря интернету европейцы могут без труда выявить недобросовестного производителя, найти требуемый товар дешевле. Практически все чехи, после покупки какого-либо товара или услуги, считают делом чести написать свои отзывы.

Также важно уделить особое внимание сервису и обслуживанию клиента. Здесь все должно быть на высоте. Европейцы ценят, когда их встречают с улыбкой на лице, а дружелюбное отношение считается обязанностью каждого предпринимателя. Очень часто европейцы изводят продавцов своими вопросами о товаре, многочисленными примерками – им нужна полная информация о товаре, который они будут покупать. Нередко это является простой проверкой продавца на выносливость и дружелюбное отношение. Обычно, начинающие предприниматели из других стран, не учитывают этот момент, и, как правило, уступают европейским бизнесменам по качеству обслуживания и сервису.

Предприниматели, планирующие открыть свой бизнес за рубежом, выбирают Словакию по нескольким причинам: хорошее географическое расположение в самом центре Европе; относительно дешевая рабочая сила - на 30% дешевле, чем в Чехии, Венгрии и Польше, и в 6 раз дешевле, чем в странах Западной Европы; наряду с Черногорией и Болгарией, считается страной с быстрым экономическим ростом.

В рейтинге Всемирного банка (ВБ) и Международной финансовой корпорации (IFC), охватывающего 183 государства, Словацкая республика занимает 48-е место (для сравнения Россия стоит на 120-м месте).

Как утверждает в исследовании Всемирного банка и Международной финансовой корпорации Investing Across Border («Инвестирование через границу»), в котором оценивался инвестиционный климат в 87 странах, процедура регистрации иностранной компании в Словакии включает в себя прохождение восьми процедур и занимает 18 дней. Это намного быстрее и проще, чем в среднем по региону для стран с высоким уровнем дохода. Доля

частного сектора в ВВП по оценке Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) достигает в Словакии 80%.

Наиболее распространенными формами для создаваемых в Словакии малых предприятий являются закрытая компания с ограниченной ответственностью, партнерства и филиалы.

По законодательству, иностранный гражданин может получить вид на жительство в этой стране на том основании, что он является генеральным директором (то есть руководителем) малого предприятия, расположенного в Словакии. Учредитель малого предприятия (ее владелец) такого права не имеет. С другой стороны, предприятие не внесут в Торговый реестр, если его генеральный директор не является гражданином ЕС или не имеет вида на жительство (постоянного места жительства) в Словакии.

Общие ставки налогообложения: 22% - ставка корпоративного налога либо минимальный налог (€480 - неплательщик НДС, годовой доход не превышает €500 000; €960 - плательщик НДС, годовой доход не превышает €500 000; €2880 - годовой доход более €500000); 22% - ставка налога на прирост капитала; 0% - ставка налога на входящие дивиденды; 22% - ставка налога на входящие проценты; 22% - ставка налога на входящие роялти.

Налогообложение исходящих платежей (может быть снижена при применении договоров об избежание двойного налогообложения): 0% - ставка налога на дивиденды; 19%/35% - ставка налога на проценты, выплачиваемые резидентам/нерезидентам ЕС; 19%/35% - ставка налога на роялти, выплачиваемые резидентам/нерезидентам ЕС.

Начиная с 01.01.2015, проценты по долговым обязательствам перед иностранной организацией, прямо или косвенно владеющей словацким малым предприятием, уменьшающие налогооблагаемую прибыль будут ограничены в размере 25% . Эти ограничения не относятся к договорам, заключённым между финансовыми учреждениями.

Австрия предоставляет прекрасные возможности для организации собственного бизнеса и регистрации малого предприятия. Стабильное

законодательство и политическая система, развитая инфраструктура и квалифицированные кадры привлекают большое количество иностранных предпринимателей в Австрию ежегодно.

Для отечественных инвесторов открытие бизнеса в Австрии сопряжено еще с целым рядом очевидных преимуществ: выгодным вложением средств и стабильным доходом (доходность средних и мелких предприятий за первые полтора года работы колеблется в пределах от 8% до 50%), возможностью интеграции в Еврозону существующего бизнеса с выходом на новые рынки, доступом к новым технологиям и европейским кредитам, возможностью получения мультимедиа и другое.

Для иностранных предпринимателей в Австрии существует две возможности обрести собственный бизнес - купить готовый бизнес в Австрии или открыть дело «с нуля».

Традиционной категорией деловой активности иностранных предпринимателей является туристический бизнес, реже, выбираются иные сферы экономики.

Следует отметить, что в Австрии наложены ограничения на ведение дел иностранцами в следующих отраслях: банковское дело и страхование (требуется специальная лицензия министерства финансов); лотерея; радио- и телекомпании национального значения; энергетика; телекоммуникации; почтовые службы; общественный транспорт.

Менее затратным способом организации собственного дела является открытие бизнеса в Австрии «с нуля».

Регистрация бизнеса в Австрии занимает от двух недель до месяца и происходит непосредственно в стране. Для открытия компании необходимо:

- наличие «управляющего по лицензии» с гражданской принадлежностью к Австрии или одной из стран ЕС;

- регистрируемая компания должна иметь уставной капитал, размер которого зависит от формы бизнеса. Австрийское законодательство предусматривает следующие размеры минимального уставного капитала для



фирм: 10000 евро для МП с правовой формой общества с ограниченной ответственностью; 35000 евро для фирм с правовой формой закрытого общества с ограниченной ответственностью; 70000 евро для фирм с правовой формой акционерного общества);

– возможность предъявить, как минимум, половину уставного капитала при регистрации, сумма должна быть внесена на счет зарегистрированной компании и находиться в банке около двух недель;

– предоставляется информация об учредителях и управляющем о видах предполагаемой деятельности о возможных вариантах названия фирмы;

– после регистрации фирмы и подписания учредительных документов в присутствии нотариуса, следует передача пакета документов для внесения компании в Торговый реестр (Firmenbuch).

С момента регистрации в реестре, МП обязано вести налоговую и торговую отчетность. Завершающим этапом становится публикация сведений о МП в специализированном официальном периодическом издании.

Налоговое законодательство Австрии не называет определенную цифру, обозначающую слишком низкую капитализацию предприятия. Достаточное оснащение МП собственным капиталом, тем не менее, является важным аспектом при ведении бизнеса в Австрии. Налоговые органы считают достаточным отношение собственного / заемного капитала в соотношении 3:1 или 4:1.

Налогообложение исходящих платежей: 25% - ставка налога на дивиденды (может быть снижена при применении договоров об избежание двойного налогообложения); 0% - ставка налога на проценты (есть исключения); 25% - ставка налога на роялти (может быть снижена при применении договоров об избежание двойного налогообложения).

Нидерланды – страна, которая находится уже больше 100 лет в положении экономической стабильности, имеет огромный доверительный коридор для внешних инвестиций. Именно в Амстердаме находится один из

крупнейших центров мировой торговли и сосредоточено большое количество инвестиционных компаний. Геополитическое положение страны сулит высокий критерий благополучия для поездок между основными экономическими центрами Европы.

Высокое развитие индустрии и сельского хозяйства в Нидерландах, которые ориентированы на экспортную продажу, имеют положительную репутацию и пользуются солидным спросом. Доверие и интерес иностранных предпринимателей направлены на покупку в Голландии продуктов питания, цветов, алкоголя, парфюмерии, лекарств, промышленных и сельскохозяйственных орудий труда. Активная организация и ведение бизнеса в Нидерландах позволяет через пять лет пребывания на территории страны получить легально гражданство.

Важным и основным критерием оценки ведения малого бизнеса в стране является уровень законодательной базы. В этом вопросе Нидерланды имеют благоприятные условия, поскольку нормативно-правовая база в области налогообложения и торговли расположена к созданию производства и ведению малого бизнеса.

В первую очередь заманчивая и продуманная юрисдикция холдинговых предприятий с активными договоренностями об устранении двойного налогообложения. Этот пакет договоренностей подписан с большинством стран мира и широко известен в экономических кругах. Если говорить конкретнее, то это законодательство предусматривает: освобождение от двойного налога доходов, полученных с капитала дочерних предприятий и дивидендов (распространено на всей территории Евросоюза); не изымается налог на проценты, а также роялти у источника дохода; законная консолидация группы фирм с целью налогообложения.

В этой консистенции прав и свобод предпринимателей проявляется облегченное влияние и основные особенности бизнеса в Нидерландах. Законодательство Нидерландов не предусматривает специальных правил, которые могут регулировать деятельность заграничных инвесторов, а также

отсутствуют своеобразные ограничения к ним. Любое МП, желающее заниматься бизнесом в Нидерландах, может это осуществлять с помощью лично созданного филиала. Объединение и партнерство между иностранными и голландскими фирмами не ограничивается законодательством.

Хозяйственная деятельность в Голландии делится на две более распространенные организационно-правовые формы: общество с ограниченной ответственностью (BeslotenVennootse); акционерная организация (NaamlozeVennootschap).

Перед тем как открыть малый бизнес в Нидерландах нужно проделать достаточно трудоемкую работу, в частности, во время регистрации МП нужно иметь в виду, что устав и учредительный договор иностранного юридического лица должно быть написано на голландском языке. Содержание устава предусматривает: название и местоположение МП; сфера занятости; объем уставного капитала и его структурная часть; полномочия и регламентация созыва и проведения собрания акционеров; ведение отчетности финансов и распределение доходов; критерии и обстоятельства завершения работы МП.

Минимальный уставной капитал - 18 тыс. евро для ООО, и 23 тыс. евро - для акционерного общества. Правда, по голландским законам, при регистрации бизнеса достаточно внести только 20% уставного капитала. 12-15 тыс. евро стоит создание малого бизнеса и его поддержание в Нидерландах в течение первого года.

Что касается процедуры регистрации собственного бизнеса в Нидерландах, то она происходит в несколько этапов:

1. Устав компании заверяется нотариусом.
2. Утверждение названия МП в Торговой палате Нидерландов.
3. Внесение уставного капитала на предварительно открытый банковский счет МП.

4. Подтверждение о проведении всех этих операций подаются в Министерство юстиции - если у него нет замечаний, компания считается зарегистрированной и вносится в Торговый регистр Торговой палаты Нидерландов.

5. Публикация-извещение о создании нового предприятия в голландской газете Staatscourant.

От первого до последнего шага, процедура регистрации собственного бизнеса в Нидерландах занимает в среднем 4 недели.

Компании, созданные по законодательству Нидерландов, облагаются налогом в размере 34,5%, при этом первые на 22689 евро действует налог по ставке 29%. В список исключений попадают постоянные представительства иностранных МП, доходы которые не облагаются налогом.

Налогом на доходы могут облагаться доходы от капитала по вышеуказанным ставкам в момент их возникновения. В случае изменения организационно-правовой формы может быть получено освобождение от уплаты.

Налогооблагаемая прибыль может быть уменьшена, если МП несет убытки, которые могут быть перенесены на неопределенное будущее или на прошлый период не более чем на 3 года.

Налогом по ставке 25% облагаются дивиденды и другие формы распределения прибыли, выплачиваемые компанией-резидентом Голландии. На основании соглашения об избежании двойного налогообложения, этот налог может быть уменьшен. Не облагаются налогом у источника выплаты проценты и роялти, выплачиваемые компанией-резидентом Голландии.

В соответствии с Налоговым законодательством Нидерландов действуют льготы: льгота на сумму инвестиций и ускоренная амортизация.

Инвестиции в размере от 1900 до 270000 евро могут облагаться налогом на доходы по ставке от 3 до 26,5% в том налоговом периоде, за который они были осуществлены. Если в течение 5 лет с момента инвестирования активы

предприятия будут отчуждены, налогооблагаемая прибыль должна быть установлена на сумму полученных льгот.

В отношении некоторых видов инвестиций, например, ориентированных на защиту экологии, инвестиции в оборудование (в соответствии с утвержденным перечнем) может быть использована ускоренная амортизация (право списывать стоимость активов быстрее, чем предусматривает обычная норма амортизации).

Открыть свой бизнес в Сингапуре не так сложно: минимальный размер уставного капитала в Сингапуре символический и равняется ~ 1 SGD (меньше 1\$), минимальное количество акционеров – один, лицензии для большинства видов бизнеса не требуется, налоги одни из самых низких в Азии. Согласно Закону о юридических лицах, любой человек (резидент Сингапура или иностранец) старше 18 лет может зарегистрировать компанию в Сингапуре.

Самой популярной правовой формой в Сингапуре является Private Limited Company (частная акционерная компания с ограниченной ответственностью), которую по степени популярности можно сравнить с российским ООО. Основными плюсами данной юридической формы является то, что компания является самостоятельным юридическим лицом и акционеры отвечают по долгам компании только в рамках внесенного уставного капитала, а также то, что при правильной корпоративной структуре, данная форма очень экономична в плане налогообложения.

Для стартапов, в числе учредителей которых нет юридических лиц, подойдет форма Exempt Private Limited Company (Освобожденная частная компания с ограниченной ответственностью), которая является разновидностью Private Limited Company.

Под Exempt Private Limited Company подразумевается компания с числом акционеров не более двадцати при условии, что ни один из них не является юридическим лицом. Компания, имеющая данную организационно-правовую форму, освобождается от подачи аудированной финансовой

отчетности в случае, если оборот компании составил менее 5 млн. SGD за налоговый год. Данная форма позволяет минимизировать затраты на ведение деятельности и при этом наслаждаться многочисленными налоговыми льготами. Помимо данных организационно-правовых форм, в Сингапуре есть и другие: Индивидуальный предприниматель (Sole Proprietorship); товарищество (Partnership); товарищество с ограниченной ответственностью (Limited Liability Partnership); компания (Company); траст (Business Trust).

Уставной или акционерный капитал может быть увеличен в любое время после регистрации компании и открытия банковского счета.

Процедура регистрации компании в Сингапуре полностью автоматизирована. В связи с чем, процесс регистрации Сингапур является быстрым и эффективным. При нормальных обстоятельствах, если не требуется получение дополнительных лицензий и разрешений, компания может быть зарегистрирована в течение 2-3-х дней.

Для резидента страны (SingPass), с юридическим адресом и секретарем компании, зарегистрировать компанию стоит 315 SGD. Для иностранного предпринимателя стоимость регистрации будет начинаться от 1000 SGD (750 USD). Полная стоимость регистрации зависит от необходимого набора услуг (местный директор, секретарь, юридический адрес, бухучет и т.п.).

Для регистрации компании в Сингапуре, необходимо иметь юридический адрес в Сингапуре, который должен быть реально существующим адресом, а не просто почтовым ящиком. Юридический адрес указывается во всех официальных документах, на него приходит корреспонденция. Налог для компаний в Сингапуре фиксирован и составляет 17%. При этом существует большое количество программ поддержки бизнеса. Компании, зарегистрированные в Сингапуре, могут пользоваться налоговыми льготами и стимулами. В среднем, до первых \$ 300000 годовой прибыли компания платит до 9% налога, а свыше \$ 300 000 – 17%.

Документы, необходимые для регистрации компании в Сингапуре: название компании; SSIC codes (профиль деятельности компании); данные об

акционерах; данные о директоре (директорах); юридический адрес компании; данные о секретаре компании; Учредительный договор и Articles of Association (M&A); для резидентов Сингапура - копия удостоверения личности (IC); если акционером является юридическое лицо - копия регистрационных документов, таких как свидетельство о регистрации (BIZFILE) и M&A; для нерезидентов Сингапура - копия загранпаспорта, рекомендательное письмо из банка или выписка по счету. Все документы должны быть переведены на английский язык и нотариально заверены.

Процесс регистрации компании состоит из двух этапов:

1. Согласование названия компании. Первым шагом к регистрации компании в Сингапуре является выбор и получение одобрения на название компании. В стандартных случаях, утверждение/ отказ в регистрации предложенного названия приходит в течение дня. Если предложенное название имеет в составе определенные спорные слова (например, банк, финансы, законы, союз, название стран, СМИ и т.д.), может потребоваться утверждение соответствующего государственного органа. В этом случае рассмотрение заявки имени может занять несколько дней или недель, а в особо редких случаях могут вызвать для персонального интервью.

Чтобы улучшить свои шансы на быстрое утверждение названия, необходимо убедиться, что имя: не совпадает или не похоже до степени смешения на названия любых местных существующих компаний; не нарушает авторских прав существующих торговых марок; не является непристойным или вульгарным; не занято. В случае одобрения, название будет зарезервировано на срок 60 дней с даты подачи заявления.

2. Регистрация компании. Как только название компании одобрено, можно подавать заявку на регистрацию компании. Если все документы готовы и подписаны директорами и акционерами, процесс регистрации может быть завершен в течение нескольких дней. В редких случаях (к примеру, есть вопросы к предоставленным документам, или благонадежность акционеров или директоров внушает подозрения и т.п.),

процедура регистрации может занять больше времени, т.к. будут запрошены дополнительные документы.

После успешной регистрации компании в Сингапуре, можно открыть корпоративный банковский счет в одном из крупных банков Сингапуре (HSBC, Standard Chartered, Citibank, DBS, OCBC, UOB и т.д.). Большинство банков в Сингапуре требуют физического присутствия директора (ов) компании при открытии счета. Для открытия счета, необходимо внести минимальную сумму на счет. Сумма определяется банком и, как правило, варьируется от 1000 до 5000 SGD.

Новым фирмам на рынке Сингапура дают определенные льготы при кредитовании. Власти помогают организовать даже процесс обучения нового персонала – иногда до 90% затрат на переподготовку или обучение берет на себя государство. Мало того, существует и общественная организация по поддержке малого и среднего бизнеса, которая устраивает различные тренинги, встречи, мероприятия.

Объединённые Арабские Эмираты – федеративное государство, состоящее из семи эмиратов, каждый из которых представляет собой государство - абсолютную монархию. Рас-эль-Хайм является наилучшим эмиратом для ведения бизнеса, начиная от малых предприятий и заканчивая холдингами.

Каждый эмират в ОАЭ имеет свои особенности при регистрации коммерческого предприятия. Более того, специфика бизнеса, форма регистрации и его масштабность напрямую зависят от эмирата и его законодательных особенностей.

В выбранном эмирате необходимо получить лицензию на осуществление той или иной деятельности. Они, в свою очередь, бывают: профессиональные, коммерческие, производственные и торговые.

Формы собственности предприятий в ОЭА: ОАЭ (общественно-акционерная компания); Ограниченное партнерство; Частная акционерная



компания; Компания (общество) с ограниченной ответственностью; Партнерство, ограниченное вкладами.

Иностраный предприниматель, который выбрал форму собственности, имеет право заниматься любым видом деятельности, кроме страховой, банковской и инвестиционной. Процесс регистрации иностранного предприятия осуществляется в Департаменте по экономическому развитию и Торгово-промышленной палате. Документы, необходимые для регистрации, должны быть предоставлены на арабском языке. Процесс получения регистрации занимает около 3-х месяцев.

Условия для открытия бизнеса в ОАЭ, эмират Рас-эль-Хайм: оплата агентской лицензии USD 2 750 продление USD 685; банки ОАЭ требуют присутствие клиента при открытии счета.

В результате регистрации, иностранный предприниматель должен получить следующие документы: лицензию на осуществление соответствующей деятельности; сертификат о регистрации в Коммерческом реестре; сертификат о регистрации в Торгово-промышленной палате.

Преимущества открытия бизнеса в эмирате Рас-эль-Хайм: отсутствие требований к минимальному размеру уставного капитала; 100 % владение иностранным лицом; 0% налог на прибыль; 0% корпоративного налога; 0% НДС; корпоративные акционеры и директора допускаются; отсутствие валютного контроля; отсутствие требования оплаты уставного капитала; отсутствие публичного реестра (высокий уровень конфиденциальности); отсутствие требования сдачи финансового (аудиторского) отчета; отсутствие требования присутствия учредителя при регистрации; предоставляется местный почтовый адрес; сравнительно низкая стоимость регистрации; быстрая регистрация - 1 рабочий день; возможность открыть корпоративный банковский счет.

Таким образом, создание малого предприятия и открытие его филиала, или регистрация индивидуального предпринимателя за рубежом гражданином России возможно. Однако при видимой легкости, существует

большое количество ограничений, столкнуться с которыми можно уже в процессе регистрации бизнеса. Актуальную информацию по поиску иностранных партнеров и действующим торговым ограничениям можно получить на сайте Минэкономразвития России – Портал внешнеэкономической информации.

## **Выводы по первой главе**

Открытие эффективного малого предприятия и управление им предполагает реализацию взаимосвязанных последовательных этапов: проектирование модели малого бизнеса; регистрация малого предприятия; построение и оптимизация системы управления малым предприятием; организация (совершенствование) деятельности малого предприятия; оценка результативности и эффективности деятельности малого предприятия.

В настоящее время выделяется пять моделей создания малого предприятия: создание нового малого предприятия («с нуля»); приобретение малого предприятия («готовый бизнес»); франчайзинг; реорганизация крупного бизнеса (в форме разделения или выделения малого предприятия); аутсорсинг бизнес-процессов у крупного и среднего бизнеса. В управленческой практике можно встретить и шестую, наиболее распространенную модель – «имитация» крупного или среднего предприятия, когда малым предприятием заимствуются начертание названия (оно является созвучным) и элементы корпоративного имиджа.

В отдельных видах деятельности малое предприятие планирует вести внешнеэкономическую деятельность, для этого необходимо либо искать иностранных партнеров, либо открывать филиалы за рубежом.

На законодательном уровне ведение внешнеэкономической деятельности не запрещено и при соблюдении всех регламентов и нормативов даже необходимо, т.к. выход на международные рынки способствует не только увеличению сбыта, но и получению доступа к ресурсам и технологиям, повышению конкурентоспособности бизнеса.

## **ГЛАВА 2. УЧРЕЖДЕНИЕ И РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ УСЛУГ**

### **2.1 Создание предприятия малого бизнеса в сфере услуг на примере салона красоты «Виктория»**

Салон будет располагаться в спальном районе города Екатеринбурга – Академический. Этот район новый, его продолжают застраивать, он считается престижным для жилья, так как расположен в экологически чистой зоне. В этом районе мало парикмахерских и салонов, поэтому свободна ниша потенциальных клиентов. Салон рассчитан на потребителей со средним и выше среднего уровня достатка.

В салоне планируется: парикмахерский зал, кабинеты: визажиста, косметолога, маникюрный и солярий. Общая площадь 106,2 м<sup>2</sup>.

Часы работы салона: с 9-00 до 21-00, без перерыва и выходных.

Концепция салона красоты «Виктория»:

Позиционирование. Семейный салон красоты и здоровья.

Миссия. Борьба с болезнями, усталостью и плохим настроением. Дарить клиентам красоту, поддерживать их в отличной форме, заряжать здоровьем и долголетием.

Ценности. Предлагаемые услуги отличаются безупречным качеством и отличными результатами при разумных ценах. Клиенты салона успешны в жизни, семье и карьере. Им свойственны здоровый образ жизни, красивая, ухоженная внешность, полноценный комфортный отдых. Жить нужно не только с пользой, но и с удовольствием. В салоне можно отдохнуть, выпить стаканчик сока и просто поболтать.

Методы и специалисты. В салоне применяются эксклюзивные авторские методики, технологии лучших оздоровительных центров, современные методы, индивидуальный подход к созданию имиджа.

Специалисты – выпускники лучших школ косметологии и парикмахерского искусства, прошедшие стажировку и повышение квалификации.

Стандартны поведения. Доброжелательность, радушие, забота. Умение поддерживать беседу на профессиональные и светские темы, активная заинтересованность в клиентах и результатах работы. Сотрудники всегда опрятны, ухожены, внимательны к ожиданиям, настроениям и капризам посетителей.

Атмосфера и обстановка. Уют и теплота, приятная музыка, тонкий аромат, идеальная чистота и радующие глаз детали интерьера встречают посетителей.

Персонал, общей численностью 12 человек, представлен линейной структурой управления.

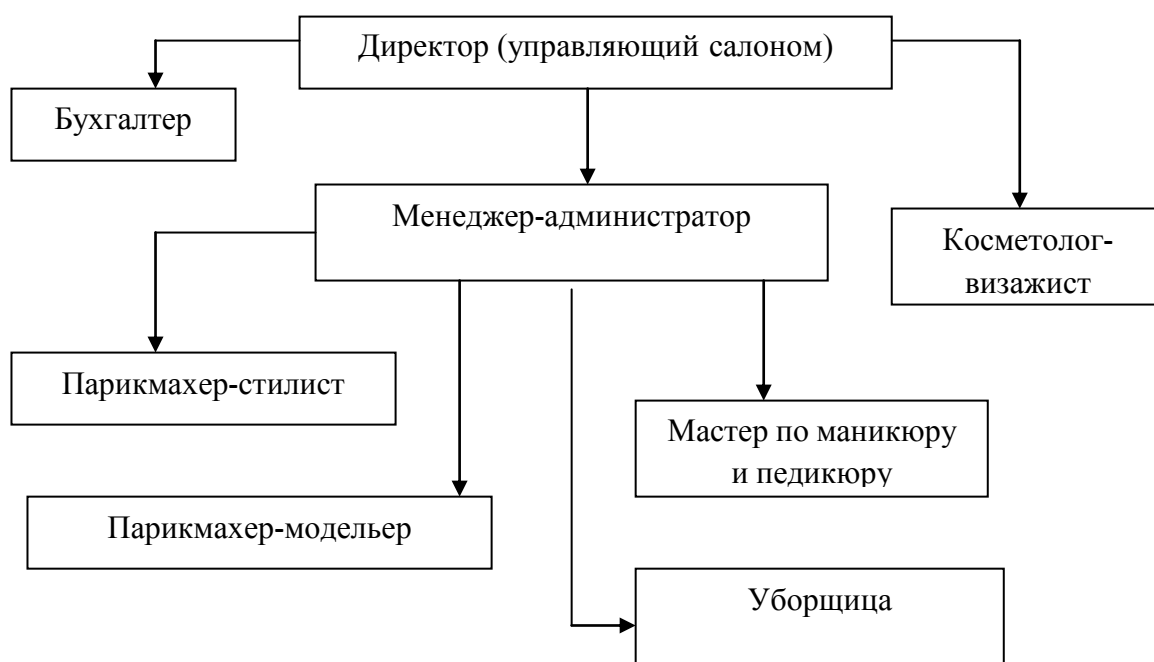


Рисунок 1 – Организационная структура

Управляющий салоном является владельцем, остальной персонал – по два человека, работающие в графике два дня через два. Приходящая

уборщица, которая проводит дезинфекцию помещения, приборов, столов и оборудования в конце рабочего дня и влажную уборку утром и вечером.

Подбор персонала в сфере красоты и здоровья – один из определяющих. Залог успеха работы салона при той позиции, которую он пытается занять, – это личный контакт с клиентами. Естественно, мастера, которые предоставляют услуги, должны быть профессионалами и иметь материальную заинтересованность за доброе отношение с посетителями. Для этого всем сотрудникам и профессионалам предлагается установить дифференцированную оплату, по форме: оклад + 20% от заплаченных клиентом денег.

Для того чтобы поддерживать своё мастерство на высоком уровне, мастер должен посещать семинары, курсы, конференции и быть объективным, хотя это трудно дается людям с артистическим темпераментом, какими должны быть мастера. В каком бы салоне ни работал мастер, немаловажным фактором в приобретении клиентуры являются его личные качества. Мастеру нужно быть жизнерадостным, дружелюбным, общительным и хорошо выглядеть.

В салоне «Виктория» будут работать мастера профессионалы, которые постоянно будут принимать участие в конкурсах парикмахерского искусства и маникюра. Эти конкурсы важны для профессионального роста и расширения кругозора. Кроме того, для салонов престижно наличие конкурсных мастеров (своего рода особой уважаемой касты профессионалов), привлекающих клиентов. Интерес представляет тот мастер, который постоянно растет и совершенствуется профессионально: только в этом случае специалист интересен клиенту.

Салон будет оказывать новые услуги, которые не предлагают конкуренты: фотоэпиляция, горячий маникюр, спа-педикюр с парафинотерапией, обслуживание в стиле «3 в 1», комплекс из двух терапий – «Регенерирующий пилинг» + «Интенсивное восстановление».

Заботливое, внимательное, дружелюбное отношение к клиентам – главная визитная карточка салона, его отличительная черта. Уровень высококачественного обслуживания будет сочетаться с первоклассным сервисом. Каждого клиента будут встречать с улыбкой, администратор будет беседовать с ним и провожать до рабочего места мастера. Обязательно будут предлагаться прохладительные напитки или чай, кофе. К каждому клиенту находить индивидуальный подход, внимательно выслушивать и обговаривать пожелания клиента. С заботой относиться к людям и стараться не только качественно оказать услугу, но и подарить хорошее настроение, отдых и полную релаксацию.

Конкуренция на рынке «красоты» очень высокая и салоном «Виктория» выбрано несколько стратегий по продвижению услуг и продукции. Во-первых, это совершенно новое современное оборудование и современные услуги, которые не предлагаются конкурентами в Академическом районе. Во-вторых, это сниженные цены на традиционные массовые услуги. В-третьих, предложена целая система скидок, дисконтных и накопительных карт.

Таким образом, создаваемый салон «Виктория» - это новое предприятие сферы красоты в Академическом районе г. Екатеринбурга, обладающее своей концепцией, философией, корпоративной культурой. Предприятие будет оказывать широкий спектр услуг, среди которых предлагаются совершенно новые, современные процедуры. В организации будут работать профессионалы, постоянно повышающие свою квалификацию.

## **2.2 Регистрация предприятия малого бизнеса в сфере услуг на примере салона красоты «Виктория»**

Для того чтобы зарегистрировать предприятие малого бизнеса в сфере услуг нужно определить сумму ожидаемых затрат (уставной капитал), выбрать банк для открытия расчетного счета, зарегистрировать компанию на адрес прописки или арендовать офис, купить юридический адрес.

Рассмотрим данный процесс на примере регистрации предприятия малого бизнеса в сфере услуг – салона красоты.

В первую очередь необходимо определиться с организационно-правовой формой предприятия. Организационно-правовая форма «общество с ограниченной ответственностью» (ООО) позволяет вести легальный бизнес, связанный с производством и выпуском какой-либо продукции или предоставлением каких-либо услуг.

По законодательству Российской Федерации, у общества должно быть полное фирменное название на русском языке с аббревиатурой ООО. При желании добавляется полное или сокращенное наименование на любом языке. Следовательно, у салона красоты будет название – ООО «Виктория».

Далее необходимо выбрать код вида деятельности в ОКВЭДе - Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности. С учетом того, что организация будет заниматься только услугами по уходу за волосами, кожей, ногтями, будет выбран один основной код. Вид деятельности согласно ОКВЭД – «93.02. Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты: мытье волос, подравнивание и стрижка, укладка, окрашивание, подкрашивание, завивка, распрямление волос и аналогичные работы, выполняемые для мужчин и женщин, а также бритье и подравнивание бород, косметический массаж лица, маникюр, педикюр, макияж и т. п.».



Следующий шаг – определение юридического адреса. ООО «Виктория» должна находиться по месту ее государственной регистрации. Если нужно зарегистрировать общество в городе регистрации учредителя, в качестве юридического адреса можно использовать адрес прописки. Однако для открытия ООО «Виктория» нужно арендовать помещение. Для открытия ООО «Виктория» планируется арендовать помещение по адресу: г. Екатеринбург, ул. Краснолесья, д. 47 (рис. 2).

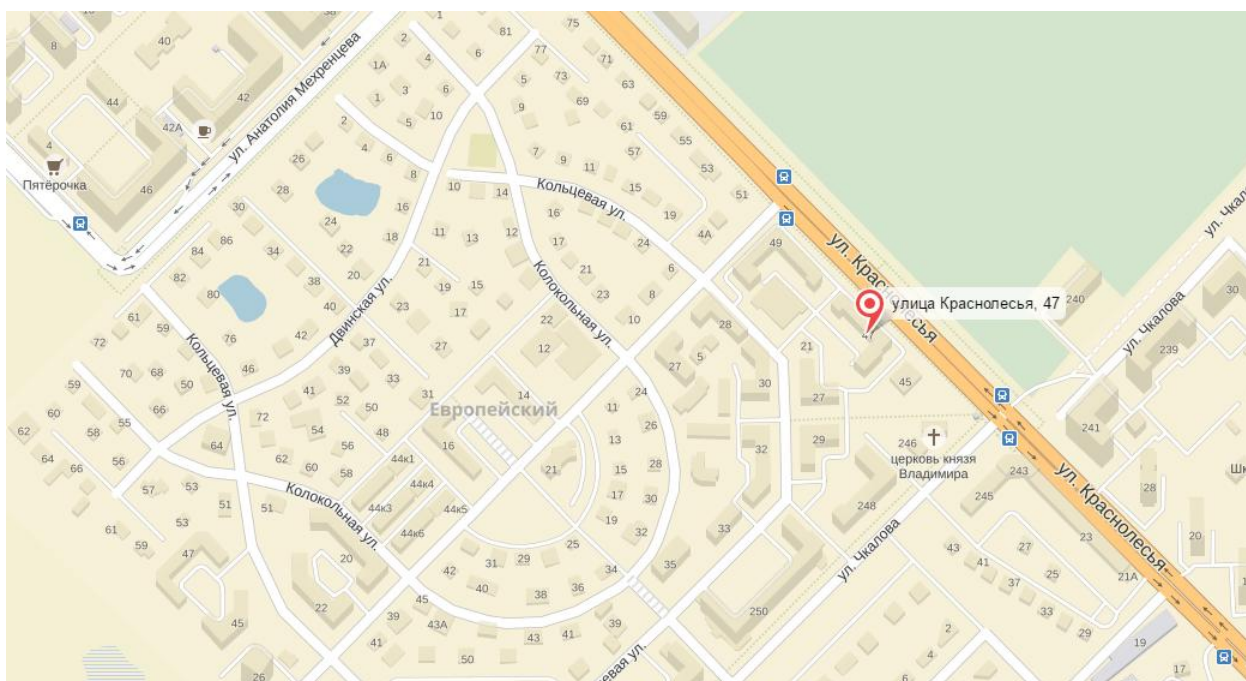


Рисунок 2 – Местоположение салона красоты ООО «Виктория»

Помещение для салона переведено в нежилой фонд. Четырехкомнатная квартира на первом этаже перепланирована с согласием БТИ, пожарной инспекции и санэпидемстанции в салон красоты. Предприятие состоит из парикмахерского зала, кабинета косметолога, кабинета маникюра, солярия и холла. Так же есть подсобное помещение, санитарный узел и комната персонала. Арендная плата за помещение – 27 800 руб. /мес. с учетом коммунальных услуг.

Стоит учитывать, что на указанный адрес будет приходить разная корреспонденция от государственных органов и контрагентов. Также возможны проверки по указанному адресу.

Затем следует определить состав учредителей и размер уставного капитала. Учредителем ООО «Виктория» будет одно физическое лицо. Генеральный директор ООО «Виктория» является учредителем и назначается бессрочно.

Уставный капитал общества вносится в двух формах:

- денежной – минимальная сумма 10 000 рублей. Зачастую при регистрации ООО выбирается именно этот вариант. Нужно соблюдать сроки внесения уставного капитала на расчетный счет: в течение четырех месяцев с момента создания общества;

- натуральной – имущество фирмы: принтеры, ноутбуки, оборудование и т.п. Данный процесс затруднительный. Это связано с тем, что с 1 сентября 2014 года оценка имущества проводится независимыми оценщиками. Их услуги платные.

Нами выбрано внесение уставного капитала ООО «Виктория» в виде денег, так как это самый простой и дешевый вариант. Размер уставного капитала ООО «Виктория» равен 10 000 рублей.

Далее для салона красоты «Виктория» выбрана упрощенная система налогообложения.

Правовые основы введения и применения упрощенной системы налогообложения (УСН) с 1 января 2003 года определены главой 26-2 Налогового кодекса РФ.

Применение УСН предусматривает как для юридических лиц, так и для индивидуальных предпринимателей замену уплаты совокупности установленных федеральных, региональных и местных налогов и сборов уплатой единого налога, который начисляется по результатам хозяйственной деятельности организаций за отчетный период.

Таким образом, предприятия, применяющие УСН, освобождаются от уплаты следующих налогов:

- НДС;
- налог на имущество;
- единый социальный налог;
- налог на прибыль организаций (за исключением налога на прибыль по доходам с дивидендов и по ценным бумагам), а для индивидуальных предпринимателей – налог на доходы физических лиц.

В то же время сохраняется действующий порядок уплаты таких налогов как:

- транспортный налог;
- таможенные платежи;
- государственные пошлины;
- лицензионные сборы;
- отчисления на обязательное пенсионное страхование и обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний.

Объект налогообложения выбирается самим налогоплательщиком. При этом в качестве налогооблагаемой базы выбраны: доходы, которые облагаются налогом по ставке 6%;

Изменить налогооблагаемую базу можно через 1 год. Если налогоплательщик, применявший УСН, по собственному желанию или в соответствии с требованием закона перестал применять УСН, вновь воспользоваться таким правом он сможет не ранее, чем через 1 год.

Налоговый период при применении УСН - календарный год. Уплачивается налог ежеквартально, а отчетность сдается только по итогам налогового периода.

Следующий этап по регистрации ООО «Виктория» – сбор и заполнение необходимых бумаг. После этого пакет документов подается в налоговую инспекцию по юридическому адресу организации.

Перечень документов, предоставляемых в налоговый орган при государственной регистрации создаваемого юридического лица, содержится в ст. 12 Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

В соответствии с п. 4 ст. 9 Закона № 129-ФЗ регистрирующий орган не вправе требовать представления других документов, кроме документов, установленных указанным Законом.

Необходимые для регистрации ООО «Виктория» документы:

- Заявление о государственной регистрации ООО «Виктория» по форме Р11001.

- решение о создании ООО «Виктория»;

- устав общества в двух экземплярах;

- квитанция на уплату пошлины, размер которой составляет 4 000 рублей. Оплата госпошлины производится в любом банке по реквизитам регистрационной службы (налоговой). Можно проводить оплату прямо в терминале в налоговой службе;

- копия паспорта с пропиской генерального директора ООО «Виктория», гарантийное письмо от арендодателя, подтверждающее юридический адрес, заверенная нотариусом копия документа на частную собственность и договор аренды;

- копии свидетельств ИНН генерального директора ООО «Виктория»;

- так как выбрана Упрощенная система налогообложения, подается заявление о переходе на УСН-6%.

Все документы подготавливаются и распечатываются на одной стороне листа, так как двухсторонняя печать документов – запрещена.

Когда собраны необходимые бумаги нужно отправиться к нотариусу, чтобы он заверил заявление по форме № Р11001. Заверение подписи одного учредителя стоит 1 400 рублей.

Следующий шаг – подача пакета документов в регистрационный орган. Для ООО «Виктория» это - Инспекция ФНС России по Ленинскому району г. Екатеринбурга, расположенная по адресу: г. Екатеринбург, ул. Малышева, д. 42.

Подготовленный пакет документов отдается инспектору ИФНС на проверку. В случае верного оформления и наличия всех документов, инспектор ИФНС выдает Расписку с датой получения регистрационных документов. Назначается дата выдачи свидетельства.

На шестой рабочий день с момента подачи нужно прийти в Инспекцию ФНС России по Ленинскому району г. Екатеринбурга для получения:

- свидетельства о госрегистрации;
- свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- устава, заверенного налоговым органом;
- листа записи в ЕГРЮЛ;
- заявления о переходе на УСН.

После получения регистрационных документов в Инспекции ФНС России по Ленинскому району г. Екатеринбурга, необходимо изготовить печать и открыть расчетный счет в банке.

Федеральный закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» гласит об обязательном наличии круглой печати в распоряжении ООО, печать предприятия должна содержать в себе:

- полное фирменное название, обязательно на русском языке;
- форма собственности;
- адрес местонахождение;
- дополнительные реквизиты (ОГРН, ИНН и т. д.);
- логотип.

В таблице 1 рассмотрим варианты изготовления печати в г. Екатеринбург для ООО «Виктория».

Таблица 1 – Варианты изготовления печати в г. Екатеринбург для ООО «Виктория»

№	Название организации	Стоимость	Сроки изготовления
1	Печатный мастер	Печать: 270 руб. Оснастка: 290 руб. Итого: 560 руб.	1 рабочий день
2	ПТК-Штамп	Печать: 300 руб. Оснастка: 350 руб. Итого: 650 руб.	1 рабочий день
3	Печать66.ру	Печать: 300 руб. Оснастка: 380 руб. Итого: 680 руб.	1 рабочий день

С учетом представленных предложений, заказ печати следует сделать в организации – Печатный мастер. Общая сумма затрат на изготовление 1 печати составит – 560 рублей. На рис. 3 представлен образец выбранной печати и оснастки для печати.



Рисунок 3 – Образец печати и оснастки для печати

ООО «Виктория» является юридическим лицом и может вести расчеты только по безналичному расчёту. Открыть расчетный счет можно в любом банке. Проведем анализ предложений банков в таблице 2.

Таблица 2 – Предложения банков по открытию и ведению расчетных счетов

№	Название банка	Стоимость открытия	Стоимость обслуживания
1	Тинькофф	0 руб.	490 руб. / мес. Стоимость платежа – 49 руб.
2	Альфа-Банк	800 руб.	1 290 руб. / мес. Стоимость платежа – 16 руб.
3	Точка	0 руб.	500 руб. / мес. Стоимость платежа – 60 руб.
4	Сбербанк	0 руб.	1 260 руб. / год Стоимость платежа – 100 руб.
5	Открытие	0 руб.	590 руб. / мес. Стоимость платежа – 79 руб.
6	ВТБ	0 руб.	1 200 руб. / мес. Стоимость платежа – 100 руб.

С учетом того, что в ООО «Виктория» планируется небольшой объем совершенных платежей, то следует выбрать – ПАО «Сбербанк».

В таблицу 3 сведем общие затраты на регистрацию ООО «Виктория».

Таблица 3 – Общие затраты на регистрацию ООО «Виктория»

№	Наименование	Сумма, руб.
1	Оплата уставного капитала	10 000
2	Аренда помещения	27 800
3	Оплата услуг нотариуса	1 400
4	Оплата госпошлины за регистрацию ООО	4 000
5	Расходы на изготовление печати	560
6	Открытие расчетного счета в банке	0
Итого		43 760

Следовательно, для процесса регистрации предприятия малого бизнеса в сфере услуг – салона красоты «Виктория» (ООО «Виктория») потребуется

43 760 рублей. При верном оформлении всех документов, сроки регистрации предприятия составят одну неделю.

Таким образом, каждое вновь созданное предприятие подлежит государственной регистрации. С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица. Для начала бизнеса необходимо пройти регистрацию в качестве юридического лица. Все субъекты хозяйствования в соответствии с законами Российской Федерации обязаны платить налоги: федеральные налоги и сборы, региональные налоги и сборы (налоги субъектов Российской Федерации) и местные налоги и сборы.

### **2.3 Сложности во время регистрации предприятия малого бизнеса в сфере услуг на примере салона красоты «Виктория»**

Процедура самостоятельной регистрации ООО «Виктория» – это сбор и оформление необходимых документов, походы в разные инстанции и, как это бывает в таких случаях, бесконечные простои в очередях. Одним словом, бюрократических процедур на этом этапе предостаточно.

Однако самое главное заключается в следующем: сбор и заполнение необходимой документации требует навыков и немалого опыта. Так как у учредителя нет соответствующих знаний и опыта, то могут начаться проблемы. Стоит допустить всего лишь одну ошибку, которая неспециалисту может показаться незначительной, как нежелательные последствия не заставят себя долго ждать. Не исключены даже такие случаи, когда всю процедуру регистрации ООО «Виктория» придется начинать с самого начала.



Рассмотрим вероятные сложности, которые могут возникнуть при регистрации рассматриваемого предприятия.

1. Подача документов в Инспекцию ФНС России по Ленинскому району г. Екатеринбурга.

Предположим, что документы подготовлены в соответствии с утвержденным перечнем. Следовательно, их необходимо подать в налоговую службу. На первый взгляд, здесь особых сложностей нет. Сложности наступают позднее – на этапе составления устава и учредительного договора ООО «Виктория».

Если же в документации допущены ошибки, то налоговый орган отказывает в регистрации ООО «Виктория». Таким образом, регистрация предприятия не состоялась, денежные средства, вложенные в подготовку документов и регистрацию не вернуть.

Для избегания таких ситуаций, многие предприниматели предпочитают обращаться в юридические компании, имеющие большой опыт касательно регистрации таких организаций.

2. Нотариальное заверение копий документов.

Обойтись без предоставления заверенных копий документов ООО «Виктория» - невозможно. Немало государственных органов потребуют их. Этот этап многим кажется простым, но и здесь может ожидать следующая проблема: нотариус может отказаться заверять необходимые документы из-за отсутствия на документах печати налоговой инспекции.

Следовательно, с самого начала необходимо подавать в налоговую инспекцию не только сами документы, но и их копии. Это позволит избежать ненужной траты времени.

Но не только предприниматель, решившийся на самостоятельную регистрацию фирмы, может допустить ошибки в документации. Ошибаются и налоговые органы. Результат налицо – новые проблемы в процедуре регистрации фирмы ООО. И здесь самому предпринимателю приходится

быть предельно внимательным. Начиная с момента выдачи документов налоговой инспекцией, необходимо внимательнейшим образом их проверить.

### 3. Внебюджетные фонды.

Если предыдущие процедуры регистрации фирмы благополучно завершены учредителем ООО «Виктория» необходимо поставить организацию на учет в ряде внебюджетных фондов (прежде всего, в пенсионном фонде), а вернее, получить извещения о постановке на учет. Инспекция ФНС России по Ленинскому району г. Екатеринбурга сама поставит ООО «Виктория» на учет, однако получить извещения, а следовательно, и регистрационные номера, придется самостоятельно. Для этого необходимо поехать с доверенностью в каждый фонд по месту регистрации ООО «Виктория».

Следовательно, для того чтобы самостоятельно зарегистрировать предприятие малого бизнеса в сфере услуг необходимо тщательно подготовить все документы, перепроверить их и уточнить процедуру регистрации. Если у учредителя есть сомнения в собственной компетентности по данным вопросам, то лучше обратиться в хорошо зарекомендовавшую себя организацию, где будет предоставлена грамотная консультация юриста, либо в организацию, которая занимается подготовкой необходимых к регистрации документов.

## **Выводы по второй главе**

Малый бизнес в России отличен по многим параметрам с малым предпринимательством в отдельных зарубежных государствах. Для отечественного малого бизнеса присуще совмещение в рамках одного малого

предприятия нескольких видов деятельности в сочетании со значительным инновационным потенциалом, недостаточно высокий уровень менеджмента, деятельность в условиях неразвитости инфраструктуры поддержки малых предприятий, высокой монополизации российской экономики.

Обобщая вышесказанное, следует отметить важность взвешенного подхода в рамках применения опыта зарубежных стран в сфере налогового стимулирования деятельности экономических субъектов, и в частности – субъектов малого бизнеса. Стоит также отметить, что необдуманый перенос применяющихся в других государствах методов налогового регулирования предпринимательской деятельности в нашу налоговую систему может привести к общему спаду экономического развития, коллапсу отдельных сфер национальной экономики, появлению иждивенческих настроений среди субъектов хозяйственной деятельности и множеству других негативных для нашего государства последствий.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Итак, в работе была рассмотрена проблема регистрации предприятий. Тема очень актуальная для любого человека, желающего начать собственное дело. В работе описаны: порядок и этапы регистрации предприятий и нормативные акты, регулирующие процесс регистрации, но и дать несколько развернутое представление о регистрации предприятий в нашей стране: рассказать о проблемах, возникающих при регистрации, материальных и денежных затратах, мерах по совершенствованию процесса регистрации, дать представление о том, как проходит регистрация на практике. В процессе работы получены следующие выводы:

Регистрация предприятия в нашей стране сопряжена с рядом трудностей, денежными и временными затратами. Существует множество нерешенных проблем в этой области. Трудоемкость и стоимость процедур регистрации и ликвидации предприятий недопустимо велика. В первую очередь это связано с необходимостью для учредителей нового предприятия лично (или через своего представителя) посетить каждое из учреждений, где предприятие должно быть поставлено на учет, и соблюсти многочисленные формальности.

С целью решения проблемы трудоемкости регистрации необходимо проведение специальной работы по исследованию не необходимости, а реальной возможности реализации идеи «единого окна», связанной со снятием межведомственных барьеров и увязкой межведомственных интересов. Необходимо внедрять информационные технологии в процессы регистрации, рассматривать информационные технологии в качестве основного направления совершенствования регистрации предприятий в перспективе. Речь идет о регулировании и внедрении в процессы регистрации современных информационных технологий и Интернета.

Очевидно, что регистрирующие органы и другие организации, участвующие в процессе регистрации предприятий, пока не готовы технически, организационно, квалификационно и т. д. воспринять передовые информационные технологии. Необходимо принятие специального законодательства о добросовестном ведении бизнеса, которое регулировало бы ответственность учредителей и руководителей предприятия в связи с созданием предприятия (включая ответственность за ложную информацию), а также ответственность посредников, лиц, предоставивших юридический адрес и другие обсуждавшиеся вопросы. Наряду с разработкой законодательства соответствующим государственным и общественным организациям следовало бы инициировать развитие соответствующей информационной среды, стимулирующей и вынуждающей предпринимателей добросовестно вести бизнес, честно вести дела со своими деловыми партнерами.

Управление Салоном красоты «Виктория» осуществляется ее учредителем (директором), который в большей степени заинтересован в достижении стабильного положения организации, чем в текущих личных выгодах на ближайшее время. Организационно-правовая форма предприятия – ООО. Размер уставного капитала: 10 000 руб.

Перечень документов, предоставляемых в налоговый орган при государственной регистрации создаваемого юридического лица, содержится в ст. 12 Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». В соответствии с п. 4 ст. 9 Закона № 129-ФЗ регистрирующий орган не вправе требовать представления других документов, кроме документов, установленных указанным Законом. Необходимые для регистрации ООО документы: Заявление о государственной регистрации ООО по форме Р11001, Устав общества – 2 экз., Устав содержит название общества и определяет взаимоотношения его учредителей, решение об учреждении общества (для ООО с одним учредителем), протокол общего собрания

учредителей и договор об учреждении общества, квитанция об оплате государственной пошлины. Величина госпошлины составляет 4000 рублей, гарантийное письмо от собственника помещения, на адрес которого регистрируется организация (рекомендуется). Этот документ понадобится в том случае, если регистрация осуществляется не по адресу проживания руководителя, копия свидетельства о праве собственности на помещение при регистрации не по месту прописки руководителя или учредителя (рекомендуется), уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения (в случае выбора данной системы налогообложения).

В заключение, хочется сказать, что предстоит решить еще множество проблем и трудностей, принять ни один правовой акт, чтобы продвинуться в совершенствовании и облегчении процедуры регистрации предприятий. Такой потенциал у нашего государства и общества есть и хочется верить, что он будет использован и регистрация перестанет быть проблемой для предпринимателя.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) № 51-ФЗ от 30.11.1994 г. (ред. от 25.05.2018).
2. Налоговый кодекс РФ (часть первая) № 146-ФЗ от 9.07.1998 г. (ред. от 19.02.2018).
3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) № 117-ФЗ от 5.08.2000 г. (ред. от 19.02.2018).
4. Федеральный закон от 8 февраля 1998 года № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (ред. от 31.12.2017).
5. Федеральный закон от 8 августа 2001 года № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (ред. от 31.12.2017).
6. Постановление Правительства РФ от 18.12.2008 № 961 «О предельных значениях и сроке рассрочки оплаты находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства имущества, применяемых при реализации ими преимущественного права на приобретение такого имущества».
7. Беликова Т.Н. Учет и отчетность индивидуального предпринимателя / Т.Н. Беликова. СПб.: Питер, 2016. – 176 с.
8. Вайпан В.А. Правовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства: учебное пособие / В.А. Вайпан. М.: Юстицинформ, 2017. – 92 с.
9. Власова М.С. Налоги и налогообложение / М.С. Власова, О.В. Суханов. М.: КноРус, 2016. – 222 с.
10. Гартвич А.В. Индивидуальный предприниматель. Налоги и прочие платежи / А.В. Гартвич. М.: Феникс, 2015. – 192 с.

11. Добренъков В.И. Малое предпринимательство в парадигме социальной инноватики. Теория и методология / В.И. Добренъков, Е.В. Добренъкова, Ю.А. Афонин. М.: Академический проект, 2017. – 352 с.
12. Ефимова С.А. Налоги и налогообложение / С.А. Ефимова. М.: Окей-книга, 2015. – 144 с.
13. Забродская Н.Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий: учебник / Н.Г. Забродская. М.: Вузовский учебник, 2015. – 272 с.
14. Карсетская Е.В. Упрощенка 6% / Е.В. Карсетская. М.: АйСи Групп, 2015. – 120 с.
15. Касьянова Г.Ю. Индивидуальный предприниматель. Налогообложение и учет от регистрации до ликвидации / Г.Ю. Касьянова. М.: АБАК, 2016. – 376 с.
16. Касьянова Г.Ю. Упрощенная система налогообложения / Г.Ю. Касьянова. М.: АБАК, 2016. – 352 с.
17. Кондраков Н.П. Основы малого и среднего предпринимательства: практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. М.: Инфра-М, 2017. – 448 с.
18. Корнеева Т.А. Учет и контроль в субъектах малого бизнеса. Риск-ориентированный подход / Т.А. Корнеева, Т.Е. Татровская. М.: Инфра-М, 2016. – 118 с.
19. Латушко Н.А. Малое и среднее предпринимательство. Современное состояние и перспективы развития в условиях ресурсных ограничений / Н.А. Латушко. М.: Содействие, 2016. – 128 с.
20. Лыкова Л.Н. Налоги и налогообложение / Л.Н. Лыкова. СПб.: Юрайт, 2015. – 354 с.
21. Мамрукова О.И. Налоги и налогообложение / О.И. Мамрукова. М.: Омега-Л, 2015. – 416 с.
22. Маршавина Л.Я. Налоги и налогообложение / Л.Я. Маршавина, Л.А. Чайковская. СПб.: Юрайт, 2016. – 504 с.



23. Морозова Т.В. Льготы для малого и среднего бизнеса в российской и международной практике учета: учебное пособие / Т.В. Морозова. М.: Экономика, 2016. – 320 с.
24. Никулкина И.В. Общая теория налогообложения / И.В. Никулкина. М.: Эксмо, 2015. – 184 с.
25. Овсийчук М.Ф. Бухгалтерский учет и контроль деятельности малого бизнеса: учебное пособие / М.Ф. Овсийчук, А.В. Шохнех. М.: КноРус, 2016. – 296 с.
26. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение / В.Г. Пансков. СПб.: Юрайт, 2015. – 392 с.
27. Пророков А.Н. Малое предпринимательство. Понятие и субъекты, правила торговли, авторские права, права потребителя / А.Н. Пророков. М.: Проспект, 2016. – 136 с.
28. Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: учебное пособие / В.А. Рубе. М.: Проспект, 2017. – 78 с.
29. Рудольф К. Малый бизнес. Как не ошибиться в выборе пути при открытии собственного дела. Методические рекомендации по созданию малого предприятия / К. Рудольф, А. Хачатурян. М.: Либроком, 2017. – 248 с.
30. Самыгин С.И. Управленческое консультирование субъектов малого бизнеса в туристско-рекреационном комплексе России: монография / С.И. Самыгин, М.А. Васьков, Ю.М. Ильева, М.А. Коргова. М.: Русайнс, 2016. – 160 с.
31. Титова Е. Совершенствование механизма развития предпринимательства в России / Е. Титова, Н. Пыжикова, М. Козлов. М.: LAP, 2015. – 116 с.
32. Филимонова Н.М. Экономика и организация малого среднего бизнеса: учебное пособие / Н.М. Филимонова, Н.В. Моргунова, Е.С. Никишина. М.: Инфра-М, 2015. – 224 с.

33. Шемятихина Л.Ю. Менеджмент малого предпринимательства: учебное пособие / Л.Ю. Шемятихина, К.С. Шипицына, М.Г. Синякова. СПб.: Лань, 2017. – 500 с.

34. Ширабон Н. Менеджмент в малом бизнесе: учебное пособие / Н. Ширабон. СПб.: Ленанд, 2016. – 200 с.

## ГЛОССАРИЙ

Понятие	Определение понятия	Источник
Бизнес	приносящая доход деятельность граждан, имеющих собственность	Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: учебное пособие / В.А. Рубе. М.: Проспект, 2017. – 78 с.
Маркетинг	Это процесс согласования возможностей компании и запросов потребителей. согласно его широкому пониманию – это социально-управленческий процесс, посредством которого индивидуумы и группы людей путем создания продуктов и их обмена получают то, в чем нуждаются	Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: учебное пособие / В.А. Рубе. М.: Проспект, 2017. – 78 с.
Ниша рынка	это незанятая или неполностью занятая конкурентами часть рынка	Ширабон Н. Менеджмент в малом бизнесе: учебное пособие / Н. Ширабон. СПб.: Ленанд, 2016. – 200 с.
Основные фонды	средства труда, которые, сохраняя свою натурально-вещественную форму, многократно участвуют в производственном процессе и постепенно, по мере износа, переносят свою стоимость на готовую продукцию	Власова М.С. Налоги и налогообложение / М.С. Власова, О.В. Суханов. М.: КноРус, 2016. – 222 с.
Планирование	процесс разработки и последующего контроля за ходом реализации плана и его корректировки в соответствии с изменяющимися условиями. В общем случае это процесс обработки информации по обоснованию предстоящих действий, определение наилучших способов достижения целей	Шемятихина Л.Ю. Менеджмент малого предпринимательства: учебное пособие / Л.Ю. Шемятихина, К.С. Шипицына, М.Г. Синякова. СПб.: Лань, 2017. – 500 с.
Предприятие	самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли	Ширабон Н. Менеджмент в малом бизнесе: учебное пособие / Н. Ширабон. СПб.: Ленанд, 2016. – 200 с.
Прибыль	конечный финансовый результат производственно-хозяйственной	Шемятихина Л.Ю. Менеджмент малого

Понятие	Определение понятия	Источник
	деятельности предприятия, показатель ее эффективности, источник средств для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет. Прибыль образуется в результате превышения доходов над расходами, если же расходы превышают доходы, то организация терпит убытки	предпринимательства: учебное пособие / Л.Ю. Шемятихина, К.С. Шипицына, М.Г. Синякова. СПб.: Лань, 2017. – 500 с.
Развитие организации	процесс принятия решения, при котором достигается целевое (желательное и более совершенное) состояние деятельности и путь его достижения с учетом внутренних возможностей и внешних факторов (условий)	Шемятихина Л.Ю. Менеджмент малого предпринимательства: учебное пособие / Л.Ю. Шемятихина, К.С. Шипицына, М.Г. Синякова. СПб.: Лань, 2017. – 500 с.
Регистрация предприятия	представляет собой поэтапный процесс, конечным результатом которого является включение предприятия в Единый государственный реестр юридических лиц	Ширабон Н. Менеджмент в малом бизнесе: учебное пособие / Н. Ширабон. СПб.: Ленанд, 2016. – 200 с.
Рентабельность	показатель, который характеризует эффективность применения или потребления ресурсов; соизмерение прибыли с затратами	Власова М.С. Налоги и налогообложение / М.С. Власова, О.В. Суханов. М.: КноРус, 2016. – 222 с.
Сфера услуг	комплекс предприятий, учреждений, организаций и видов деятельности, занятых производством всего многообразия услуг	Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: учебное пособие / В.А. Рубе. М.: Проспект, 2017. – 78 с.
Цена	сумма денежных средств, взимаемая за товар, инструмент расчета продавца с покупателем за продукты и услуги	Власова М.С. Налоги и налогообложение / М.С. Власова, О.В. Суханов. М.: КноРус, 2016. – 222 с.