



➤ Пособие для начинающих предпринимателей



> Пособие для начинающих предпринимателей

Европейский социальный фонд.
Прага & ЕС:
Инвестируем в Ваше будущее.





**Пособие
для начинающих
предпринимателей**

Доминика Шпачкова (главы 1–4)

Томаш Рыба (главы 5–10 и приложение)

Редактирование и организация: Гана Галиова

Перевод: Ирина Макроусова

Техническое редактирование: Людмила Соучкова

Графическое редактирование и верстка:

Шимон Хлоупек — Ekografika.cz

Напечатано на чешском, английском и русском языках

Пособие для начинающих предпринимателей возникло
благодаря поддержке Европейского социального фонда в рамках
Операционной программы Прага – Адаптабилита

© **ГЛЕ 2009** — Все права защищены

➤ Содержание

Введение	5
1. Предпринимательство как путь	7
1.1. Какие преимущества и недостатки предпринимательства?	9
1.2. Есть ли у меня для этого необходимые качества? Смогу ли я быть предпринимателем?	10
1.3. Работающая бизнес-идея	12
2. Как делается анализ рынка?	13
2.1. Кто наша конкуренция?	15
2.2. Как анализировать рынок?	16
2.3. Как составить профиль клиента?	17
3. Как привлечь внимание клиента?	19
3.1. Как сделать такой продукт, который бы устраивал?	20
3.2. Какие преимущества надо перечислить	20
3.3. Какие существуют возможности недорогой рекламы и презентации?	22
4. Успешное раскручивание своего дела	25
5. Могу ли я начать предпринимать в Чешской Республике?	29
6. Индивидуальное предпринимательство или общество?	33
6.1. Индивидуальное предпринимательство	33
6.2. Коммерческое общество	35
6.3. Как зарегистрировать индивидуальное предпринимательство?	37
6.4. Как зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью?	40
7. Финансы	43
7.1. Сколько надо для начала?	43
7.2. Где найти деньги для начала?	47
8. Как платить налоги?	51
9. Что с бухгалтерией?	57

10. Итоговый перечень шагов, необходимых для открытия индивидуального предпринимательства или коммерческого общества	61
Заключение	63
Словарь терминов	65
Приложение – Сколько заплатим налога?	67
Введение в приложение	67
Как работать с данным приложением?	67
Сколько заплатит налога и других отчислений индивидуальный предприниматель?	68
Сколько заплатим налога и других отчислений за работника?	76
Ссылки	79
Место для Ваших заметок	81
ГДЕ	84

➤ Введение

«Пособие для начинающих предпринимателей» было создано компанией *GLE o.p.s.* в рамках проекта «Предпринимательство как путь из социальной неопределенности», который осуществляется в период от декабря 2008 г. по март 2011 г. при поддержке Европейского социального фонда в рамках Операционной программы Прага – Адаптабилита.

Пособие предназначено, прежде всего, тем, кто находится в ущемленной ситуации в отношении доступности к открытому рынку труда. В рамках проекта были определены три группы, кому мы предоставляем наши услуги и кому данное пособие предназначается. Речь идет об иммигрантах, живущих в Чешской Республике (для них пособие издано на английском и русском языке), о родителях с детьми до 15 лет и о лицах, находящихся без работы длительное время. Но это не значит, что пособие не будет полезным тем, кого интересует данная тема.

Цель пособия – донести до читателя информацию о предпринимательских возможностях в Чешской Республике, как лучше ориентироваться в данном вопросе и что необходимо для открытия своего дела как в рамках законодательства и финансовых документов, так и при наличии работающей бизнес-идеи. Пособие не ставит своей целью создание конкуренции специальным публикациям на эту тему. Оно для того, чтобы в короткой и четкой форме изложить необходимые сведения «с чего начать».

Пособие составлено из двух частей. В первой из них, подготовленной Доминикой Шпачковой, Вы узнаете о преимуществах и недостатках предпринимательства, о том, как сориентироваться в мире рынка, конкуренции и маркетинга, как придумать услуги или товар, который привлечет внимание клиентов. Вторая часть, составленная Томашем Рыбой,

содержит подробную информацию по законодательным вопросам, связанным с созданием фирмы, по финансовым вопросам, по вопросам подготовки бюджета, налогам и т.д. Обе части дополнены практическим приложением «Сколько заплатим налога?», где Вы найдете формулы, которые Вам облегчат расчеты конкретных отчислений.

Надеемся, что Вы непременно найдете в пособии полезную для Вас информацию, которая поможет Вам решить, по какому пути идти дальше. И может быть предпринимательство – один из них...

➤ 1. Предпринимательство как путь

Позвольте мне, прежде чем приступить в данном пособии к рассмотрению темы, рассказать Вам свою собственную историю.

Я – предприниматель. У меня есть небольшой Интернет магазин, а еще я веду семинары. Мой предпринимательский путь был извилист и несколько раз я вынуждена была менять направление. Училась путем проб и ошибок. Один раз ошиблась там, в другой раз где-то в другом месте. Но на протяжении всего времени моих бизнес начинаний я твердо верила, что если буду делать то, во что верю, многим людям на свете от этого будет только лучше. Эта мысль поддерживала меня и в тех ситуациях, когда я лишилась денег или заказ не получился так, как хотелось бы. Очень часто было тяжело продолжать. А сколько раз я сама себя упрекала за то, что вообще связалась с предпринимательством.



Да, предпринимательство – это не прогулка райским садом.

Сегодня, спустя несколько лет, у меня есть пусть небольшой, но постоянный доход. Я научилась множеству новых вещей, познакомилась с новыми и очень интересными людьми. У меня есть больше свободного времени, а работой занимаюсь, когда есть желание. Свобода, которую мне дает мое дело, является гораздо важнее, чем сковывающие раздумья о том, что мне необходимо заработать миллионы крон. Я между ответами на эмайлы или упаковыванием бандеролей с товаром могу заниматься домашним делами, не запуская их.

Предпринимательство – это путь. Иногда это путь к своим высшим целям: для кого-то цель иметь больше времени, а для кого-то больше денег.

Для большинства предпринимателей, на удивление, финансы не являются тем мотивирующим аргументом их бизнеса. Не были и не являются движущим мотором. Многие предприниматели в большей степени мотивированы тем, что этот путь поможет им лучше реализовать свои возможности и качества, чем тот, который им отводит работа на кого-то. Многие хотели улучшить что-то, что их не устраивало. Одни – усовершенствовать сервис, другие – дать людям то, в чем сами чувствовали недостаток.

Всем известны истории предпринимателей, которые имели очень специфичные хобби, а рынок на тот момент не мог предложить им того, в чем они нуждались. Решение пришло само собой – восполнить этот недостаток. Потом этот товар стали привозить или производить. И в конце концов благодаря этому часть из них разбогатела. Тогда как их первым намерением было помочь другим в том, что какой-то товар будет доступнее.



Попробуйте для себя ответить на следующие вопросы:

- Что для Вас в предпринимательстве важнее всего?
- Чего Вы хотите достигнуть?
- К какой цели предпринимательство Вас должно привести?

1.1 Какие преимущества и недостатки предпринимательства?

ПРЕИМУЩЕСТВА

Предпринимательство имеет в себе много преимуществ. Вам нет необходимости выполнять чьи-либо приказы. Никто не вмешивается в Вашу работу, не заставляет выполнять определенную работу за определенное время. Как предприниматель, Вы сам себе хозяин. В большинстве случаев Вы постоянно учитесь новому, что помогает Вам развивать многие свои качества. Спустя какое-то время Ваше дело принесет Вам больше свободного времени, чем когда Вы бы работали по найму. При многих профессиях Вы можете делать свою работу, не выходя из дома. Например, очень часто этой возможностью пользуются программисты, графики, архитекторы, а также те, кто ведет Интернет магазины.

НЕДОСТАТКИ

С другой стороны, предпринимательство несет определенные хлопоты. Иногда необходимо работать больше времени, а иногда работаете и не заработаете достаточно денег. Серьезным недостатком для начинающих предпринимателей является подверженность стрессу. Чаще всего от значительной ответственности или же от того, что предприниматель еще не умеет правильно организовать свою работу.

Разумеется, это не весь список всех преимуществ и недостатков. У каждого предпринимателя по-разному. Но если каждый начинающий предприниматель осознает заранее все риски, связанные с ведением своего дела, многие недостатки можно смягчить или же просто избежать их.



Преимущества и недостатки предпринимательства:

- Преимущества и недостатки предпринимательства. Напишите на листе бумаги, какие выгоды Вам может принести предпринимательство. В чем предпринимательство может улучшить Вашу ситуацию по сравнению с той, в которой Вы находитесь сейчас?

1.2 Есть ли у меня для этого необходимые качества? Смогу ли я быть предпринимателем?

Для того, чтобы свое дело приносило Вам радость и пользу, а не угнетало Вас, важно научиться организовывать не только свое время, но и деньги, а может быть и людей, с которыми будете работать. Предприниматель напоминает жонглера, который одновременно должен удерживать в воздухе восемь мячей и не упустить их. А если уж они упали, то он опять должен подбросить их вверх. Конечно же, начинающему жонглеру тяжело это сделать, не упустив мячики. Но посмотрите на него спустя пару месяцев тренировок: он уже может изобразить разные трюки, так как основное движение он уже умеет. Тот же принцип действует и в предпринимательстве. В одно и тот же время Вам необходимо разобраться с финансами, бухгалтерией, с самой работой, изготовить рекламу, а еще к тому же улыбаться клиентам.

Начинающий жонглер знает, что он может, а чего пока нет. А когда он уже умеет достаточно хорошо жонглировать с тремя мячиками, то он хочет научиться жонглировать и с четырьмя. В предпринимательстве действует тот же принцип. Важно только знать, что человек может, а чего пока еще нет. Самое главное не прятаться от проблемы, выяснив, чего Вы пока не умеете, как начинающий предприниматель. Благодаря осознанию того, что у Вас еще не получается, Вы сможете избежать неприятностей и направить свои силы на заполнение этого пробела. Зная о своих слабых местах, Вы будете работать над их устранением. И скорее всего предпринимательство станет для вас делом, приносящим радость, нежели вызывающим отрицательные эмоции.

ТЕСТ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАЧЕСТВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

На следующих страницах Вы можете проверить свои качества и способности, необходимые для предпринимательства.



Для этого ответьте на следующие вопросы, чтобы определиться, в чем Вы хотите или можете успешно развиваться.

- Вы лидер по натуре?
- Вы самоуверенны?
- Вы легко принимаете решения самостоятельно?
- Вы не боитесь ответственности?
- Планируете ли Вы свои проекты от начала и до конца?
- Вы независимы в своих суждениях?
- Вы дисциплинированный человек?
- Вы приспособляемый человек?
- Вы читаете публикации о бизнесе?
- Вы умеете работать на компьютере?
- Готовы ли Вы использовать свои финансовые сбережения и инвестировать их в бизнес?
- Работали ли Вы в сфере, в которой Вы хотите предпринимать?
- Обучались ли Вы ведению предпринимательства или у Вас экономическое образование?
- Вы готовы работать ненормированный рабочий день?
- Вы готовы к тому, что в начале предпринимательской деятельности (в основном два года), Ваш доход будет меньше, чем тот, к которому Вы привыкли?
- Вы умеете справляться со стрессом?
- Ваша семья готова оказать Вам поддержку (временную, финансовую)?
- Какие способности Вы считаете главными для достижения успеха в бизнесе?
- Есть ли у Вас эти качества?
- Работали ли Вы когда-то как менеджер?
- Есть ли у Вас руководящий опыт работы?
- Знакомы ли Вы с основами маркетинга?

Каковы результаты Вашего теста? Что Вы о себе узнали? Что Вы уже умеете? Чему Вы еще хотите научиться? Не позволяйте сомнениям овладеть Вами, если есть, как оказалось, еще множество вещей, которым надо научиться. Никто из предпринимателей всего не умел с самого начала. Каждый должен был научиться всему постепенно. К счастью,

сегодня существует огромное количество литературы для предпринимателей, в которой Вы можете отыскать ответы и советы «как с этим справиться». И в этом пособии Вы сможете найти множество полезной информации.

Но уже в этот момент необходимо точно знать, где и что Вы умеете, чтобы уже можно было вступить на предпринимательский путь. В дальнейших статьях исследуем, что представляет собой работающая бизнес-идея, как к ней подойти и что данная бизнес-идея принесет нам.

1.3 Работающая бизнес-идея

Предпринимательство напоминает путь. Перед тем, как мы куда-либо отправляемся, чаще всего мы знаем, куда хотим попасть, и соответственно готовимся к дороге. Но все равно нашим первым движением является зарождение мысли, где мы хотим быть.

В предпринимательстве огромную роль играет идея. Но не просто какая-нибудь, а успешная. Открыть ресторан – хорошая идея и можно достичь успеха. Но если Вы своих ресторан сделаете в чем-то особенным, то можете быть еще успешнее.

С работающей идеей не так все просто. Работающую идею невозможно «высидеть у компьютера» или получить ее за неделю, заявив об этом во всеуслышание. Замечательная идея придет непременно сама. Это может произойти, когда Вы будте вести машину или когда проснетесь, или же во время утренней гигиены. Можете также прийти к ней при исследовании рынка. Но об этом чуть позже в другой главе.

Хорошая бизнес-идея (или намерение) характеризуется тем, что «отыщет» отсутствие того или иного товара или услуг на рынке и просто «пожелает» заполнить эту «нишу». Спрос напает тем, что даст людям, чего они хотят или в чем нуждаются. В следующей статье можете узнать, работает ли Ваша идея, есть ли это то, чего желают клиенты. Исследуйте конкуренцию для того, чтобы узнать, если то, что Вы хотите делать, случайно не делает уже масса других людей.

➤ 2. Как делается анализ рынка?

Если у Вас уже есть замечательная бизнес-идея, то полдела уже сделано. Лишь впереди нас ждет кое-какая работа. Как было уже сказано, предпринимательство – это путь. Первым этапом этого пути является планирование. Очень важно создать бизнес-план, который будет нашим путеводителем на тот случай, если мы не будем знать, куда двигаться дальше.

Для составления бизнес-плана необходимо собрать определенную информацию. Эта информация касается наших будущих клиентов, конкуренции и рынка. Чем раньше Вы соберете информацию, тем лучше пойдет Ваше дело. В критических ситуациях Вы будете лучше принимать решения, Вы ограничите риски и лучше спланируете раскручивание бизнеса. Этот сбор информации обычно и называют анализом рынка.



Совсем необязательно, чтобы анализ рынка был делом сложным, трудным или дорогостоящим. Все в начале предпринимательства можно сделать очень просто. Если Вы хотите открыть ресторан, достаточно встать возле ресторана, который Вы выбрали для своего бизнеса, и посчитать, сколько человек пройдет рядом с ним. Сделайте это в разное время. На считали Вы всего десять человек за час? Двадцать? Сто? Сколько человек из этого количества реально могут зайти в Ваш ресторан?

Если у Вас есть достаточно времени, то также очень хорошо подготовить анкету и с ней опрашивать прохожих: в какой ресторан они бы пошли с радостью, что себе бы заказали и каким должен быть интерьер их любимого ресторана. Запишите все ответы и даже неожиданные для вас. Люди могут иметь огромное количество великолепных идей и, может быть, некоторые из них принесут Вам в будущем большую прибыль. Особенно, если эту информацию Вы выбрали от большого количества опрошенных.

Таким опросом получите достаточно информации о том, если Ваш ресторан заработает. Всегда намного проще найти другое место для ресторана, если Вы определите, что в этом районе нет должного потока людей, чем пытаться потом звать клиентов, когда выяснится, что Ваш ресторан пуст из-за того, что мимо никто не ходит.

Если Вы хотите предлагать какой-то товар, то можете изготовить несколько штук и раздать бесплатно разным людям на пробу. А потом спросите их о том, каким был товар в пользовании, что им в нем нравилось или наоборот не нравилось, в чем этот товар должен быть другим, за сколько бы они его купили и порекомендовали ли бы они его другим людям. Этим самым Вы получите ценнейшую информацию. Может быть, Вы откроете для себя, что Вы хотите в своем продукте что-то немного переделать, дополнить или улучшить.

Огромное количество информации Вы найдете в Интернете или в библиотеке, на интернетовских сайтах министерств и посольств. Время от времени Вы можете просматривать специальные журналы или завязывать общение с разными профессиональными объединениями или союзами. Если Вы хотите заниматься массажным делом, то достаточно будет узнать, сколько массажистов работает в Вашем районе и по каким ценам они предлагают свои услуги. Если Вы хотите выйти на международный рынок, то на анализ рынка Вам потребуется гораздо больше времени, а также будет необходимо получить гораздо больше информации. Вдохновителем для Вас может стать успешный предприниматель из сферы, которая Вас интересует, живущий в другом месте. При анализе рынка необходимо исследовать три его части: конкуренцию, рынок как таковой и клиентов. Начнем с конкуренции.

2.1 Кто наша конкуренция?

В данном разделе займемся исследованием Вашей конкуренции. А также попробуем слабые стороны конкуренции употребить в свою пользу. Какими бы ни были наши услуги или товар, мало вероятно, что у Вас не будет никакой конкуренции. Достаточно просмотреть Интернет или прессу. Кроме того, Вам необходимо узнать, как ведет себя Ваша конкуренция, находящаяся рядом с Вами. Вероятнее всего, как начинающий предприниматель, Вы не захотите обнять целый мир, а лишь то, что находится вблизи Вас.

До того, как Вы начнете заниматься своим делом, Вы можете посетить своих конкурентов и выспросить их об услугах или товаре, которые Вы хотите продавать сами. Внимательно наблюдайте за всем: не только, что делает конкуренция, но и что не делает.



При исследовании конкуренции будьте готовы ответить на следующие вопросы:

- Какой товар Ваша конкуренция предлагает?
- Какие имеет цены?
- Как выглядят их рабочие помещения?
- Как относятся к клиентам?
- Предоставляют ли они скидки?
- Как реагируют на вопрос: «Как Ваши успехи в бизнесе»?
- Чего им с Вашей точки зрения не хватает?
- Какое количество людей посещает их магазин?
- Какой предлагают ассортимент?
- С каким клиентом Ваша конкуренция работает?

Разумеется, что одни вопросы Вы используете там, где предлагаются услуги, а другие в том месте, где речь идет о товаре. После получения ответов на основные вопросы у Вас уже будет более точное представление, как ведет себя конкуренция и может быть даже, чего ей не хватает. Попробуйте определить, какие ошибки допускает конкуренция. И, в конце концов, подумайте над тем, как ее ошибки можете выгоднее использовать для себя.

Вы можете привлечь большое количество клиентов тем, что не будете повторять ошибки, совершаемые Вашей конкуренцией.

В случае, если никаких ошибок не было обнаружено, попробуйте определить, в чем Вы отличаетесь от конкурентов и в чем Ваше преимущество перед ней. Это может быть и мелочь. Например, свои услуги Вы будете предоставлять быстрее, чем другие. Это не требует каких-либо денежных вложений, но благодаря этому шагу вы сможете заполучить в несколько раз больше клиентов, чем конкуренция.

Например, в Чешской Республике существует не так много ресторанов, в которых Вам вместе с кофе принесут дополнительно стакан воды. Если Вы это введете в своем ресторане, то порадуете этим многих своих посетителей, которые с радостью будут возвращаться к Вам, потому что Вы им дали чего-то больше.

2.2 Как анализировать рынок?

Кроме конкуренции необходимо также знать и рынок. Как ведет себя и что вообще на нем или в отдельной его сфере происходит. Рынок – это место, где одна сторона продает, а другая покупает. К тому же в эти отношения вступают деньги: за сколько продавец продаст, а покупатель купит.



И снова, как и в предыдущей главе, подумайте над следующими вопросами:

- Существует ли рынок для моего товара?
- Насколько этот рынок велик?
- Сколько потенциальных клиентов для данной сферы существует?
- Когда товар лучше всего продается, во время какого сезона?
- Как рынок будет развиваться в следующем полугодии? А в следующем году?
- Речь идет о развивающемся рынке?
- Или рынок уже достаточно насыщен, а подобные услуги предлагает много других предпринимателей?

Необходимо также помнить о том, что рынок разделен на части поменьше, т.н. сегменты. Имеется ввиду, что Вы не будете одновременно заниматься и продажей автомобилей, и продажей продуктов, а к тому же еще вести финансовые консультации. Вы бы перестали быть сконцентрированы на одном предмете, а такой подход не вызывал бы доверия.

Сосредоточьтесь на тех клиентах, которых Вы хотите привлечь. Если Вы будете пытаться предлагать свой продукт большому количеству людей разных групп (разных сегментов), вероятнее всего Ваш продукт никому не понравится.

Большого успеха Вы добьетесь тем, что сосредоточите свою энергию на одни или два определенных сегменты. Это позволит Вам предложить привлекательный продукт и стать ведущей фирмой на рынке. Даже если сосредоточитесь только на одном сегменте, то это вовсе не означает, что не привлечете клиентов из других сфер. При отсутствии определенной направленности Вы рискуете тем, что вообще не привлечете каких-либо клиентов.

2.3 Как составить профиль клиента?

В триединстве рынок – конкуренция – клиент самой специфичной частью является клиентура. Без нее мы бы ничего не продали и ничего не смогли бы предложить. Каждый клиент – отдельная личность. Но, несмотря на это, в наших силах с каждым клиентом наладить отношения. При анализировании своего клиента важную роль играет его профиль. Это связано с тем, что невозможно знать все детали о своих клиентах. Но Вам необходим простой, быстрый и эффективный способ определения, если данный клиент купит у Вас что-либо или нет.

Каждый клиент особенный. Более того, желания и увлечения каждого клиента могут меняться. Но вместе с тем клиентов можно разделить на группы, которые в чем-то похожи. Объединяют их привычки, имеют подобные увлечения, общих друзей или опыт.

Если Вы составите точное описание своего клиента, Вам будет намного проще создать рекламу и у Вас получится лучше продать свой товар или услуги. Как же такой профиль создать?



Найти ответ вам помогут ниже перечисленные вопросы:

Кто?

- Какого пола, возраста, профессии?
- Это люди, которые состоят в браке или нет?
- Какие их доходы?
- Если Вы продаете фирме, то где находится офис фирмы? Какой оборот этой фирмы? Основной предмет деятельности этой фирмы? Сколько денег может потратить эта фирма?

Что?

- Что приобретают и в каком количестве?

Почему?

- Почему будут покупать у Вас, а не у кого-то другого?
- Кто принимает решения о закупках?
- Что влияет на их выбор?

Где?

- Где покупают? Непосредственно от поставщиков? Или от посредников?

Как?

- Расплачиваются наличностью или картой? Оплачивают вперед или же по факту? Или в рассрочку?
- Хотят ли скидки?
- Будут ли настаивать на скидке за большое количество?

Когда?

- Когда в основном закупают данный продукт? Как долго размышляют о закупке данного продукта?

Как часто этот товар закупают?

После подробных ответов на эти вопросы Вам будет ясно, кем именно является ваш клиент, что для него важно, и главное, почему будет покупать у Вас. При подготовке презентационного и рекламного материала Вы можете на эти знания опереться. А о презентационном и рекламном материале Вы узнаете больше на следующих страницах.

➤ 3. Как привлечь внимание клиента?

Если Вы уже знаете, чем Вы хотите заниматься, и уже сделан предварительный анализ рынка, теперь Вы можете поработать над своим продуктом и сделать его таковым, каким бы он устроил Вашего клиента, каким бы он его хотел иметь и чтобы он ему был необходим. Гораздо легче приспособить свои услуги или товар клиентам, чем навязывать клиентам услуги или товар, в котором они не заинтересованы.



На следующих страницах будет описано, как использовать информацию, которую Вы получили при анализе рынка, и как правильно преподнести клиенту информацию о предлагаемых Вами товарах и услугах.

Существует общепринятое правило, что при привлечении внимания клиента надо позаботиться о передаче нужной информации нужному человеку с использованием подходящего метода.



При привлечении внимания клиента Вы можете использовать следующие шаги:

Шаг № 1 – Как сделать такой продукт, который бы устраивал? – нужному человеку

Шаг № 2 – Какие преимущества надо перечислить? – нужная информация

Шаг № 3 – Какие существуют возможности недорогой рекламы и презентации? – нужная реклама

3.1 Как сделать такой продукт, который бы устраивал?

При исследовании рынка Вы определили, что делает конкуренция, что делается на Вашем рынке или в Вашей сфере, и вероятнее всего Вы уже определились, кто будет Вашим клиентом. Тем, что Вы предложите клиенту продукт, который его устраивает, Вы будете в более выгодном положении по сравнению с конкуренцией. Такой продукт для Вашего клиента будет гораздо привлекательнее и интереснее.

Большую ошибку допускают те предприниматели, которые свои услуги предлагают всем без разбора: горожанину или деревенскому жителю, молодому или пожилому человеку. В большинстве случаев произойдет то, что предлагаемый продукт просто никого не заинтересует.

3.2 Какие преимущества надо перечислить

Очень важно при предоставлении информации будущему клиенту быть внимательным и щепетильным. Сосредоточьтесь над чем, чтобы передать

своему клиенту нужную информацию. Если Вы хотите продать своему клиенту матричный принтер, то его вряд ли заинтересует, сколько матриц имеет этот принтер. Данная информация не будет для него в чем-либо полезной. Скорее всего, его заинтересует информация о том, что Ваш принтер распечатает одну страницу за 0,80 чешских Кч, тогда как у конкуренции страница получается за 1,20 Кч.



**Для начала Вы сами изучите свой продукт или услугу.
И подумайте над следующими вопросами:**

- Какие преимущества Ваш продукт или услуга имеют по сравнению с продуктами или услугами других?
- Какие качества присущи Вашему продукту?
- Сколько, например, сэкономит времени или денег?
- Что принесет Вашему клиенту?
- Чем Ваш продукт облегчит жизнь клиента, когда он приобретет Ваш товар?
- Как это поднимет престиж клиента?

Как только этот список будет готов, снова его просмотрите и подумайте, если информация, указанная в этом списке, действительно является для Вашего клиента преимуществом и если данная информация убедит клиента в приобретении того, что ему предлагается.

Клиент покупает товар по многим основаниям. Например, для того, чтобы облегчить свою жизнь или сделать себе радость, или же это поднимет его престиж. На основании профиля клиента, который Вы составили, можете точно сказать, что Вашего клиента интересует и что он ищет. Используйте эту информацию, а преимущества перечислите так, чтобы они понравились Вашему будущему клиенту.

Потратьте необходимое количество времени и сил для того, чтобы определить, какие преимущества Ваш продукт имеет. При продаже стеклопакетов не стоит подчеркивать, что теперь тепло не будет улетучиваться через окна. Но необходимо обратить внимание на то, что при сегодняшних ценах на электроэнергию будет сэкономлено 5 000 Кч. Именно эта информация скорее убедит Вашего клиента, чем та, в которой говорится об улетучивании тепла через окна.

3.3 Какие существуют возможности недорогой рекламы и презентации?

На первых двух этапах мы разобрали, как нужную информацию предоставить нужным клиентам. На третьем этапе рассмотрим возможности недорогой презентации. О рекламе очень хорошо знаем из своей жизни. С ней мы сталкиваемся повсюду: в телевидении, в газетах, журналах, на плакатах, на автобусных остановках и т.п. Причем это достаточно дорогое дело.

Что же тогда делать начинающему предпринимателю, который хочет заявить о себе, но не имеет на это достаточно средств? Какие существуют возможности, если предприниматель может вложить для начала в презентацию, например, только 20 000 Кч? И что, собственно говоря, является самым важным?

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Большинство предпринимателей делают презентацию или рекламу, как попало или как им захочется именно в этот момент. При этом совсем не обращают внимания на то, сколько клиентов привлекла рекламная кампания и вообще, оправдали ли себя вложенные средства. Но для начинающего предпринимателя очень хорошо для начала с карандашом в руке посчитать, сколько он хочет инвестировать в рекламу и что надо сделать прежде всего.

Лучше всего если предприниматель составит маркетинговый план, в котором все точно расписано по порядку. Например, когда и что он будет делать, как долго это будет длиться, сколько денег будет стоить каждый шаг.

В каждой отрасли, разумеется, план будет выглядеть по-своему. Но большинство предпринимателей непременно должны в своем начальном бюджете выделить средства на визитки и Интернет сайты. Визитки стоят в пределах нескольких сотен крон, но имеют огромный эффект с точки зрения создания хорошей базы контактов. Если Вы собираетесь на какую-либо встречу, захватите с собой визитки для того, чтобы Вы смогли вручить контакт на себя каждому, с кем Вы познакомитесь.

Может быть, Вы понравитесь настолько, что Вас попросят дать десять визиток для того, чтобы рекомендовать Вас своим знакомым. Не теряйте эту драгоценную возможность только потому, что у Вас при себе не будет достаточное количество визиток.

Другой недорогой возможностью презентации является посещение выставок и ярмарок, включитесь в работу профессиональных организаций, где Вы познакомитесь с новыми людьми, завяжете сотрудничество, получите информацию о том, как в этой сфере лучше сделать презентацию и привлечь клиентов. С кем-нибудь из предпринимателей договоритесь о том, что Вы будете друг другу посылать клиентов. Вы также можете договориться с коллегой из той же сферы, у которого много работы, что с Вами за комиссионные поделится своей клиентурой.

Упомянули мы здесь о хороших Интернет сайтах. Большинство людей сегодня ищут информацию о товаре или услугах в Интернете. И Вы можете всего за пару тысяч крон сделать недорогой вариант сайта. Если Ваш бюджет не позволяет этого, то Вы можете сами создать сайт бесплатно. Загляните на www.webnode.cz, www.estranky.cz или www.webgarden.cz. Созданием и самого незамысловатого сайта Вы повышаете свой шанс представить себя клиенту. Но если Вам все-таки бюджет позволяет, то не экономьте на этом.

Вы можете напечатать купоны на 10–20 % скидки на Ваш товар или услуги. Клиент потом купон на скидку с радостью использует или подарит своим знакомым, потому что это поможет им сэкономить деньги. Приготовьте также такие варианты, как вознаграждение за верность, скидки при одноразовой покупке на определенную сумму и т.д.

Вам надо будет также подумать над тем, какое средство коммуникации больше подходит Вашим покупателям. Это молодые люди? Тогда Интернет будет просто необходим. Для молодых людей Интернет – это самый быстрый способ получения информации. А если это люди старшего поколения? Тогда будет достаточно визиток или рекламных листовок. Потому что люди старшего поколения привыкли получать информацию этим путем. Если речь идет о богатых покупателях, тогда необходимо сделать определенные инвестиции в создание очень хороших рекламных проспектов, визиток и других презентационных материалов. В любом случае, необходимо, чтобы рекламные листовки были изготовлены грамотно (на чешском языке) и без опечаток.

В Интернете Вы также найдете огромное количество информации о том, как сделать презентацию и рекламу. Для начинающих предпринимателей будет полезным сайт www.navolnenoze.cz, где можно найти множество интересных и дельных советов.

➤ 4. Успешное раскручивание своего дела

Если Вы хотите открыть свое дело, Вам необходимо ко всему хорошо подготовиться, все хорошо продумать и записать. В данной главе уделим внимание бизнес-плану, для чего нужен и зачем его составлять.

Не забудьте, что успешная раскрутка дела длится год-два. Большинство предпринимателей, которые раньше не занимались бизнесом, по истечению года или двух очень удивляются, что начинания бывают очень скромные. Первый оплаченный заказ может прийти только спустя нескольких месяцев.



Если Вы начинаете с бизнесом, приготовьте достаточное количество финансовых средств, чтобы Вы «пережили» первые полгода. Очень важно пережить первые полгода и иметь на оплату аренды, на продукты и на все остальное, что необходимо для ежедневной жизни. Подробнее на эту тему в главе 9 «Финансы».

БИЗНЕС-ПЛАН

Для чего нужен бизнес-план? Существуют предприниматели, которые никогда бизнес-план не имели и никогда о нем не задумывались. Но есть и те, кто без бизнес-плана не представляют свою деятельность.

Бизнес-план представляет собой документ, в котором фиксируется вся информация о том, где и на каком этапе Ваш бизнес находится, в каком направлении движется, Ваши представления о доходах. Короче говоря, это документ приблизительно на 15 страницах о всей Вашей деятельности (размер бизнес-плана зависит от того, для чего Вы будете его использовать, для кого предназначается и на какой вид деятельности рассчитан).

Бизнес-план просто необходим, если Вы хотите обратиться в банк за кредитом или найти инвестора.

Но мы хотим обратить Ваше внимание на то, что этот документ важен не только для указанных целей. Бизнес-план необходим, прежде всего, Вам. Он будет Вашим путеводителем и советчиком на Вашем пути к достижению поставленной цели. Много предпринимателей хвалят бизнес-планы еще и потому, что когда они сталкивались с проблемами или им переставало везти, или просто были в растерянности, заглянув в него, находили в нем ту опору, которая их поддерживала.

Если Вы хотите составить свой бизнес-план, Вы можете просмотреть пособие, которое издал *Czechinvest* (Вы найдете его на сайте www.czechinvest.cz в ссылке «Скачать»). Также Вы можете заглянуть на http://www.bwo-mercury.com/files/Osnova_podnikatplan.pdf. Небольшой объем нашего пособия не позволяет нам внедряться поглубже в бизнес-план.



Но мы хотим познакомить Вас хотя бы с основными пунктами, которые бизнес-план должен содержать:

1. **Резюме** – кратко об основной идее бизнес-плана, максимально на одну страницу
2. **Основная информация** – описание фирмы, Вас лично, а также своего опыта (работа по специальности или личный бизнес)
3. **Продукт** – подробное описание товара или услуг
4. **Производственный процесс** – описание, как Вы будете предоставлять услуги или производить товар
5. **Рынок** – анализ рынка и конкуренции, в чем Ваше отличие от конкуренции и чем Ваши услуги интереснее и привлекательнее
6. **Продажа и маркетинг** – торговая и маркетинговая стратегия
7. **Анализ рисков** – SWOT анализ с тщательным оцениванием всех рисков, которые могут наступить, и план, как эти риски свести к минимуму
8. **Финансы** – стартовый капитал, средства, чтобы «пережить», планируемый бюджет, ведомость доходов и расходов на первый год предпринимательства
9. **Приложения** – например, сертификаты о специальных курсах, биография, список наработанного опыта

Если Вы уже сделали анализ рынка и хотите составить бизнес-план, то в следующих главах Вы узнаете, как справиться с финансами и финансовыми планами, для того, чтобы Ваш бизнес-план был комплектный.

Бизнес-план может иметь множество вариантов, где каждый автор или книга дает главы и пункты по-разному. Если Вы хотите проконсультироваться по поводу своего бизнес-плана, Вы можете встретиться с нашими бизнес-консультантами, которые охотно Вам с этим помогут.

➤ 5. Могу ли я начать предпринимать в Чешской Республике?

Для начала своего дела необходимо, прежде всего, иметь четкое представление о том, чем мы хотим заниматься, и иметь свой подготовленный план. Но для того, чтобы начать с бизнесом, мы должны точно знать, если нам будет разрешено заниматься предпринимательской деятельностью в выбранной сфере.





Перед тем, как определить, если мы соответствуем предъявляемым требованиям для предоставления разрешения, мы ответим на следующие вопросы:

- 18 лет мне уже исполнилось?
- Я не лишен судом дееспособности? (т.е. я могу принимать решения самостоятельно, могу подписывать договора или другие документы и суд не установил надо мной опекуна или попечителя, мои способности на осуществление прав и ответственности не были ограничены каким-либо другим способом).
- Я несудимый (-ая)? (В Реестре судимостей или в регистрационных списках другого подобного органа нет записей о привлечении меня к уголовной или административной ответственности. Подробнее в главе «Как зарегистрировать индивидуальное предпринимательство?»)
- У меня есть необходимые разрешения для ведения деятельности в данной сфере?
- Какую я должен иметь специальную квалификацию (образование, опыт работы по специальности и т.д.), чтобы мне было разрешено заниматься предпринимательством?
- В случае, если у меня нет необходимой квалификации, как быстро и где я могу ее получить?

Законы Чешской Республики (в дальнейшем – «ЧР») дают точное определение того, какую квалификацию (образование, опыт работы по специальности или какие-либо сертификаты) необходимо предоставить, если мы хотим заниматься бизнесом в выбранной сфере. Недостаток квалификации, которая требуется для выдачи разрешения на предпринимательскую деятельность, можем дополнить, например, переквалификацией, наработкой опыта по специальности или высшим образованием.

Если у нас нет требуемой квалификации, а ее дополнение проблематично (например, с точки зрения времени – для приобретения опыта работы по специальности или высшего образования, если требуется, необходимо определенное время), все равно нам дают возможность двигаться по пути предпринимательства в выбранном нами направлении. В данном случае нам достаточно найти человека, который имеет требуемую квалификацию.

Данное лицо должно дать согласие на то, что станет т.н. «ответственным представителем», который будет нести ответственность за надлежащий рабочий режим и соблюдение на нашем предприятии соответствующих инструкций. Вы не знаете, где найти такого человека для своей фирмы? Ищите среди родных и друзей. Вашим ответственным представителем может стать и тот, кто уже является ответственным лицом в другой фирме (каждый может быть ответственным лицом максимально в четырех предприятиях).

Я – ИНОСТРАНЕЦ. МОГУ ЛИ Я ЗАНЯТЬСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ?

Если мы иностранцы и хотим заняться предпринимательством, то, прежде всего, мы должны иметь разрешение для проживания на территории ЧР – визу свыше 90 дней или нам должен быть предоставлен статус беженца, или же дополнительный статус. Но данное требование не распространяется на тех, кто является гражданином другого государства Европейского содружества, Швейцарии или государства, присоединившегося к Соглашению о едином экономическом просторе.

Я В ОТПУСКЕ ПО УХОДУ ЗА РЕБЕНКОМ. МОГУ НАЧАТЬ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ?

Матери (или отцы) в отпуске по уходу за ребенком имеют возможность начать со своим бизнесом при тех же условиях, как и любой гражданин ЧР. В этом случае не существует каких-либо ограничений.



Но для того, чтобы не потерять право на пособие по уходу за ребенком, необходимо выполнить ниже перечисленные условия:

- Ребенок младше трех лет посещает ясли или подобное учреждение для детей дошкольного возраста максимально 5 календарных дней в месяц;
- Ребенок старше трех лет посещает детский сад или подобное учреждение для детей дошкольного возраста в объеме 4 часов ежедневно или максимально 5 календарных дней в месяц.

Несколько другой порядок действует в случае декретного отпуска (т.е. первых 28 недель после родов при рождении одного ребенка или 37 недель при рождении двоих и более детей), тогда сочетание декретного отпуска и предпринимательства не допускается (предприниматель не имеет право в течение декретного отпуска заниматься деятельностью на своем предприятии).

➤ 6. Индивидуальное предпринимательство или общество?

Для начинающих предпринимателей есть несколько возможностей, как открыть свое дело. В данном пособии рассмотрим две наиболее используемые формы ведения предпринимательской деятельности в ЧР – индивидуальное предпринимательство и коммерческое общество.

6.1 Индивидуальное предпринимательство

Лицо, являющееся индивидуальным предпринимателем, ведет самостоятельно системную деятельность под своим именем, под личную ответственность с целью достижения прибыли. Важно понять, что индивидуальный предприниматель несет ответственность, вытекающую из его деятельности, всем своим имуществом.



У некоторых видов предпринимательской деятельности не требуется иметь соответствующую профессиональную квалификацию. В таком случае, мы можем начать свое дело в любой момент, как только решимся на это. Но у некоторых видов деятельности есть обязательное требование – наличие профессиональной квалификации (в основном речь идет о полученном образовании и (или) опыте работы по специальности).



Виды предпринимательской деятельности подразделяются:

Огласительные виды деятельности (*ohlašovací živnosti*)

Для регистрации деятельности достаточно подать заявление. Предпринимательский орган (*živnostenský úřad*) после этого в течение 5 дней со дня подачи заявления проведет регистрацию в предпринимательском реестре или в этот срок вызовет предпринимателя к устранению выявленных недостатков или дополнению недостающих данных в заявлении.

- **Свободные виды деятельности (*volné živnosti*)** – не требуется документ о профессиональной квалификации
- **Регламентированные виды деятельности (*vázané živnosti*)** – требуется документ о профессиональной квалификации
- **Ремесленные виды деятельности (*řemeslné živnosti*)** – требуется документ о профессиональной квалификации

Концессионные виды деятельности (*koncesované živnosti*)

Требуется документ о профессиональной квалификации. Концессионная деятельность не регистрируется на основе заявления. Заявитель должен получить решение предпринимательского органа о предоставлении концессии. Рассмотрение заявления длится в течение 30 дней со дня его подачи.

Специальности (виды деятельности), требуемые для отдельных групп предпринимательской деятельности, найдем в приложениях «Закона о предпринимательской деятельности».¹ Также в этом Законе и в приложениях к нему мы найдем точные требования к профессиональной квали-

¹ Закон № 455/1991 Сб. «О предпринимательской деятельности»: portal.gov.cz

фикации для отдельных видов деятельности. При необходимости мы можем обратиться в какой-либо предпринимательский орган или к своему бизнес-консультанту².

6.2 Коммерческое общество

Коммерческое общество ведет деятельность под своим именем и за свой счет. В зависимости от типа общества, которое мы создаем, владельцы не всегда несут ответственность за обязательства фирмы всем своим имуществом. При создании некоторых обществ обязательным требованием является внесение денег (т.н. «уставного капитала»).



В том случае, если Вы решили создать коммерческое общество, существует несколько форм:

- Общество с ограниченной ответственностью
- Акционерное общество
- Общественно-коммерческое общество
- Коммандитное общество

Также существует менее используемая форма ведения предпринимательской деятельности – кооператив, которому в данном пособии не будем уделять пристального внимания. Коммерческие общества и кооперативы определяются как юридические лица и каждое из выше указанных обществ имеют свои особенности, касающиеся способа налогообложения прибыли, отношения ответственности учредителей и органов, принимающих решения за общество, к обязательствам общества.

Далее уделим внимание обществу с ограниченной ответственностью (*s.r.o.*), которое в Чешской Республике создается чаще других форм. Отличия отдельных форм коммерческих обществ между собой³ и отличие от кооператива можем самостоятельно найти в «Коммерческом кодексе» или узнать у бизнес-консультанта.

² Бизнес-консультантом является как консультант фирмы GLE, так консультант других организаций или ассоциаций. Контакты на консультантов Вы можете найти, напр., на www.gle.cz, www.hkcr.cz, www.czechinvest.cz, www.czechtrade.cz

³ Закон № 513/1991 Сб. «Коммерческий кодекс»: portal.gov.cz



Какие преимущества и недостатки индивидуального предпринимательства и общества с ограниченной ответственностью?

Индивидуальное предпринимательство

Преимущества:

- упрощенный способ регистрации
- один владелец
- невысокие платежи, необходимые для регистрации,
- нет необходимости для начала иметь большое количество денег
- вся прибыль идет непосредственно владельцу
- единоличный владелец имеет абсолютную свободу в принятии решений
- несложное делопроизводство (нет необходимости вести бухгалтерию, подробнее в гл. 11)
- упрощенная система приостановления деятельности в случае необходимости

Недостатки:

- по обязательствам из своей деятельности мы несем ответственность всем своим имуществом
- все решения принимает одно лицо
- при заболевании или травме предпринимателя встает вопрос о дальнейшем ходе всего бизнеса
- прибыль включается в общую налоговую базу (от ведения деятельности, от наемной работы, от аренды и т.д.)

Коммерческое общество (s. r. o.)

Преимущества:

- владельцы (учредители) несут ответственность по обязательствам общества только в размере уставного капитала
- в основном больше владельцев (учредителей); больше идей, намерений, дополняющих знаний
- больше владельцев может обеспечить большую взаимозаменяемость (в случае заболевания, травмы и т.п.)
- больше владельцев могут привнести больше своего опыта, знаний, контактов
- прибыль идет обществу, а потом делится между владельцами (учредителями)

Недостатки:

- более сложный способ регистрации
- в основном больше владельцев (учредителей); разная точка зрения, представлений о планах (напр., по поводу руководства, развития общества)
- платежи, связанные с регистрацией общества, являются гораздо выше
- для создания общества необходимо определенное количество денег (мин. 200 000 Kč – уставной капитал)
- налогообложение прибыли производится по ставке для юридических лиц

6.3 Как зарегистрировать индивидуальное предпринимательство?

Регистрация индивидуального предпринимательства не является сложным процессом. Достаточно подать выполненный единый регистрационный формуляр вместе с требуемыми документами в какой-либо предпринимательский орган или посредством контактных мест административных органов (*Czech POINT*), которые находятся в любом учреждении, даже на почте.

С помощью единого регистрационного формуляра мы можем зарегистрироваться в предпринимательском органе, в управлении социального обеспечения, в центре занятости (в случае, если нуждаемся в работниках), в соответствующей страховой компании и в финансовом органе. Точные требования к регистрации и заполнению единого регистрационного формуляра можно найти на сайте Министерства промышленности и торговли ЧР.

Формуляр с инструкцией о заполнении мы также найдем в любом предпринимательском органе. Рекомендуем оставить у себя копию поданного формуляра на тот случай, если бы в последствии возникли проблемы, связанные с регистрацией (копию формуляра можно предъявить для удостоверения того, что регистрация была проведена должным образом).

Документом о нашей предпринимательской деятельности, который нам будет выдан предпринимательским органом, в настоящее время является т.н. «Выписка из предпринимательского реестра». В данной выписке будут перечислены все виды деятельности, которыми мы можем заниматься. В прошлом документом, который подтверждал наше право на ведение предпринимательства, была предпринимательская лицензия (*živnostenský list*).



Какие документы нужны для оглашения предпринимательской деятельности?

Для свободных видов деятельности:

- Оглашение предпринимательской деятельности (*Ohlášení živnosti*) – формуляр, который можете заполнить заранее или при подаче.
- Выписка из реестра судимостей или равноценный документ, выданный другим государством, если мы иностранцы (документ не должен быть старше 3 месяцев). В том случае, если у нас нет возможности предоставить данный документ, достаточно будет предоставить ответственное заявление об отсутствии судимости, заверенного нотариусом или органом государства, гражданином которого мы являемся, или государства нашего последнего места проживания.
- Документы о наличии помещений, в которых мы будем вести предпринимательскую деятельность.
- Документ об оплате административной пошлины (1 000 Kč за регистрацию при начале деятельности и в дальнейшем 500 Kč за дополнение видов деятельности, не смотря на то, если будет регистрироваться один вид или одновременно несколько).
- Для иностранцев – разрешение на проживание на территории Чешской Республики (т.е. виза). (Исключение составляют граждане Европейского содружества, Швейцарии или государства, присоединившегося к Соглашению об общем экономическом просторе).
- В случае, если выше перечисленные документы на иностранном языке, они должны быть переведены на чешский язык и заверены печатью судебного переводчика.

При регламентированных и ремесленных видах деятельности необходимо дополнительно предоставить:

- Документ, подтверждающий профессиональную квалификацию предпринимателя (или ответственного представителя).
- В том случае, если задействуется ответственный представитель, необходимо заявление от него о том, что он согласен со своим назначением на эту должность; подпись должна быть заверена нотариусом или органом, уполномоченным проводить заверение, или же ответственное лицо может данное заявление предоставить лично в предпринимательский орган, где его собственноручно и подпишет. Одновременно ответственный представитель должен предоставить выписку из реестра судимостей.





При концессионных видах деятельности необходимо дополнительно предоставить:

- Документ, подтверждающий профессиональную квалификацию предпринимателя (или ответственного представителя).
- В том случае, если задействуется ответственный представитель, необходимо заявление от него о том, что он согласен со своим назначением на эту должность; подпись должна быть заверена нотариусом или органом, уполномоченным проводить заверение, или же ответственное лицо может данное заявление предоставить лично в предпринимательский орган, где его собственноручно и подпишет. Одновременно ответственный представитель должен предоставить выписку из реестра субъектов.

Точные требования к профессиональной квалификации для отдельных видов деятельности найдем в «Законе о предпринимательской деятельности» или в приложениях к этому закону.⁴



Если для оглашения предпринимательской деятельности не будет использован единый регистрационный формуляр, мы обязаны отдельно зарегистрироваться в каждом органе:

- **в предпринимательском органе**

После получения разрешения на предпринимательскую деятельность необходимо зарегистрироваться:

- **в финансовом органе** по месту нашего жительства; зарегистрироваться мы обязаны в течение 30 дней;
- **в Чешском управлении социального обеспечения** (в районном управлении по месту жительства; зарегистрироваться обязаны до восьмого числа месяца, следующего после выдачи разрешения);

⁴ www.mpo.cz (Рубрика «Поддержка предпринимательства»)





- **в медицинской страховой компании**, в которой мы зарегистрированы; регистрацию необходимо провести в срок до 8 дней после получения разрешения. У иностранцев решающим фактором в вопросе обязательного медицинского страхования является вид разрешения на проживание на территории ЧР. Свою индивидуальную ситуацию лучше всего проконсультировать в своей страховой компании или с бизнес-консультантом.

Если в течение нашей деятельности произойдут определенные изменения (напр., изменение юридического адреса, места, где ведется непосредственно деятельность, приостановление деятельности или закрытие деятельности), то мы должны данные факты сообщить выше указанным органам, причем в точно установленные сроки. (Эти сроки обычно не меньше 8 дней. Данные сроки могут измениться. Поэтому лучше всего данный вопрос уточнить в соответствующем органе по телефону или по Интернету).

6.4 Как зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью?

Процесс создания общества с ограниченной ответственностью (в дальнейшем – «общество») непрост. В данном пособии приведем только краткое описание отдельных шагов, которые необходимо сделать для регистрации общества. Непосредственно процесс создания общества рекомендуем проконсультировать с бизнес консультантом, нотариусом или адвокатом.



Какие документы нужны для создания общества и каков сам процесс регистрации?

- Выписка из реестра судимостей всех будущих учредителей.
- Ответственное заявление и образец подписи (нотариально заверенные) всех будущих учредителей.





- Указание юридического адреса общества (должны быть также предоставлены от арендодателя документы о праве распоряжения данными помещениями, подтвержденные выпиской из кадастрального управления).
- На первом общем собрании учредителей должен быть согласован учредительный договор или учредительный документ, также должны быть оговорены моменты об их составлении и заверении.
- Открытие банковского счета для внесения уставного капитала, после чего банк предоставит письменное подтверждение о внесении вклада каждым учредителем.
- Оглашение предпринимательской деятельности, при необходимости решение о предоставлении концессии предпринимательским органом.
- В течение 90 дней от создания общества (т.е. со дня составления и утверждения учредительного договора) необходимо подать ходатайство о проведении регистрации в торговом реестре с указанием определенных данных.
- В срок до 8 дней после регистрации общества в торговом реестре необходимо вновь возникшее общество зарегистрировать в управлении социального обеспечения и в соответствующей медицинской страховой компании (в том случае, если общество имеет работников).
- В срок до 30 дней после регистрации общества в торговом реестре необходимо вновь возникшее общество зарегистрировать в соответствующем финансовом органе (в выборе финансового органа играет роль юридический адрес общества).
- Вновь возникшее общество может иметь регистрационные обязанности и перед другими учреждениями или организациями. Все зависит от вида деятельности (напр., речь может идти о регистрации в местной администрации в связи с оплатой пошлины за отходы, связанные с производством, обязанность зарегистрироваться в связи с введением упаковки на рынок или в связи с производством кормов и их продажей, и т.д.).

Существует также возможность приобрести уже созданное общество. В большинстве случаев речь идет об обществах, которые созданы для того, чтобы были проданы интересующимся лицам, не желающих проходить этим процессом. Преимуществом является тот факт, что можем сразу же после приобретения общества развивать свою деятельность. Недостатком же является более высокая цена за приобретение такого общества по сравнению с реальными расходами, затраченными для создания.

➤ 7. Финансы

7.1 Сколько надо для начала?

Не всегда (но в большинстве случаев – да) для начала своей индивидуальной деятельности нам необходимы немалые финансовые средства, как говорится «для старта». Для реализации разных бизнес-идей нужны, конечно же, и разные суммы денег. Например, для открытия ресторана нам нужно будет больше денег, чем для бизнеса в области создания Интернет сайтов.

Для начала необходимо взять большой лист бумаги и написать все, что нам нужно будет для своей деятельности. Главное, чтобы было написано действительно все. Эти товары и услуги, которые мы зафиксировали, мы потом оценим деньгами (за сколько это можно купить?). Таким образом, мы получим сумму денег, которую необходимо найти, и это будут все наши расходы.





Все необходимые расходы можно разделить на две части:

- Расходы, необходимые для начала деятельности (т.е. те, которые возникнут в связи с началом, напр., расходы для регистрации общества или индивидуального предпринимательства, оснащение помещений и т.д.).
- Расходы, связанные с ходом деятельности (напр., расходы на материал, аренду, коммунальные платежи, платежи за средства связи, канц-товары и т.п.).

С другой стороны, необходимо уже в начале деятельности спрогнозировать наш доход. И даже если, например, у нас не будет много клиентов и доходы будут низкие, их тоже надо взять в расчет, поскольку они позволят сократить сумму, нужную для начала.

Прогнозирование расходов и доходов для начала деятельности будет исходить из планируемого бюджета, который мы составим на каждый месяц нашего первого года деятельности (при необходимости можем составить бюджет на дни, недели или года).

А сейчас попробуем составить наш бюджет. Как написать наши расходы, было указано выше. Причем в первый месяц (или месяцы) наши расходы будут выше тех расходов, которые были до начала деятельности. Это одна сторона бюджета.

Второй стороной бюджета являются доходы, которые, к сожалению, нельзя установить так точно, как расходы. В данной ситуации мы должны как можно точнее спрогнозировать, сколько клиентов мы будем иметь в каждом отдельном месяце (при необходимости каждую неделю или каждый день), сколько товара получится продать в эти дни и какие будут наши доходы в каждом месяце. При прогнозировании количества клиентов мы исходим, прежде всего, из анализа рынка.

После вычета расходов из доходов мы узнаем, сколько заработаем в каждом месяце (т.е. каким будет валовая прибыль).

Ниже мы можем просмотреть упрощенный вариант бюджета на первые пять месяцев деятельности:

	М Е С Я Ц				
РАСХОДЫ (в Кч)	январь	февраль	март	апрель	май
Одноразовые начальные расходы	51 256	120 403	0	0	0
Аренда	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Зарплата работникам	30 000	30 000	75 000	75 000	75 000
Транспорт	10 000	10 000	25 000	25 000	25 000
Сырье	0	0	150 000	150 000	150 000
Электроэнергия	5 000	7 000	10 000	10 000	10 000
Газ	0	0	3 000	3 000	3 000
Вода и канализация	0	0	2 000	2 000	2 000
Платежи за вывоз мусора	500	500	500	500	500
Телефон	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
Итого	129 256	200 403	298 000	298 000	298 000
доходы					
Выручка от продажи товара	0	0	150 000	290 000	370 000
Итого	0	0	150 000	290 000	370 000
Прибыль брутто	-129 256	-200 403	-148 000	-8 000	72 000

У каждого предприятия бюджет индивидуален, т.к. расходы и доходы на каждом предприятии будут отличаться. Главное, чтобы в бюджете были зафиксированы все расходы, которые можем ожидать, а с другой стороны, необходимо как можно точнее спрогнозировать доходы. Каждый пункт бюджета также должен быть реально объясним. Например, когда инвестор спросит нас, на основании чего прогнозируем расходы на транспорт в марте на сумму 25 000 Кч, то мы должны быть готовы объяснить данную сумму (т.к. расчет цены транспорта увеличен на наезженные километры).

В бюджет мы можем также внести и другие пункты (напр., налог и чистую прибыль для того, чтобы мы видели, сколько заплатим налогов). Если Вы не уверены при составлении бюджета, рекомендуем обратиться к бизнес-консультанту.

Если Вы размышляете о деньгах, которые нужны для начала, необходимо также подумать о том, сколько денег надо на текущие житейские расходы. Потому что в первые месяцы деятельности Вы не будете иметь достаточного дохода (напр., пока Вы закончите ремонт арендуемых помещений перед открытием, пока Вы привлечете и наработаете достаточное количество клиентов). Уместно спланировать т.н. «прожиточный бюджет».



«Прожиточный бюджет» можно определить после того, как Вы ответите на следующие вопросы:

- Сколько надо на ведение домашнего хозяйства, чтобы моя семья не страдала, когда у меня в начале деятельности будет низкий доход или даже никакой?
- Как долго этот период будет длиться – дни, недели, месяцы, годы?
- Сколько денег я смогу отложить на тот случай, если у меня будет доход ниже, чем я ожидал?

«Прожиточный бюджет» – это отложенные средства, которые дают нам уверенность, что в случае неожиданных событий Вы будете что-то иметь про запас. И наоборот, если все пойдет по плану или Ваш бизнес будет процветать, тогда «прожиточный бюджет» станет приятной суммой денег, которую мы сэкономили.

ЧТО ТАКОЕ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ИЛИ *CASH-FLOW*?

Мы уже имеем спланированный бюджет. И мы знаем к кому обратиться, если в начале деятельности у нас нет достаточной суммы. Для чего тогда нам какой-то денежный поток? И что это такое?

План *cash-flow* или план денежного потока нам сообщит, сколько денег «оттекло» из нашей деятельности и сколько денег к нам «притечет». Если у нас для нашей деятельности есть только банковский счет, тогда *cash-flow* означает, сколько денег за определенный период (напр. месяц) пришло на данный счет и сколько денег с этого счета мы кому-то перечислили. Так для чего же этот *cash-flow* служит?

Планирование *cash-flow* необходимо, прежде всего, для того, чтобы мы знали, что всегда будем иметь достаток денег (либо на банковском счете, либо наличностью) на оплату фактур наших поставщиков, на зарплату нашим работникам или на свои текущие расходы (короче говоря, что будем иметь деньги для оплаты своих расходов).

Может получиться такая ситуация, что мы договорились с одним из наших клиентов об отсрочке оплаты (напр. на 30 дней), но нашим поставщикам мы должны заплатить уже за 10 дней. Точно так может полу-

читься, когда наш клиент заплатит с опозданием. Мы должны быть готовы к данным ситуациям благодаря планированию нашего денежного потока, т.е. *cash-flow*. Необходимо знать, сколько мы должны заплатить и если в определенный день на данные платежи у нас будет достаточно средств.

7.2 Где найти деньги для начала?

После того, как мы определили, сколько денег нам надо для дела, теперь необходимо рассказать, где мы можем получить эти деньги.



Для начала необходимо ответить на следующие вопросы:

- Сколько личный сбережений я готов дать для раскручивания своего дела?
- У кого я могу одолжить деньги?
- Могу ли я для своего проекта найти инвестора?
- Существуют ли еще другие возможности получения денег?

СКОЛЬКО ЛИЧНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ Я ГОТОВ ДАТЬ ДЛЯ РАСКРУЧИВАНИЯ СВОЕГО ДЕЛА?

Мы можем столкнуться с той ситуацией, когда у нас нет достаточной суммы для начала нашего дела, или же у нас есть необходимая сумма, но мы по какой-либо причине не хотим вкладывать все наши сбережения в дело (напр., они уже выгодно вложены). При размышлении о том, сколько денег можем вложить в дело, необходимо помнить и о своем «прожиточном бюджете», о котором мы говорили в предыдущей главе.

У КОГО МОГУ ОДОЛЖИТЬ ДЕНЬГИ?



Если у нас нет достаточной суммы для начала, то недостающую сумму мы можем одолжить, например:

у родных или друзей

Члены семьи и друзья являются той группой, которая чаще всего бывает источником денег для начинающего предпринимателя. А для того, чтобы избежать в будущем каких-либо конфликтов, хорошо было бы и с членами семьи, и с друзьями оговорить точные условия одолжения денег (на как долго, при каких условиях и т.д.).

в банке

Банковские учреждения являются следующим источником получения денег для предпринимательства. В большинстве случаев деньги предоставляются в форме кредита. Существуют разные виды кредитов, а выбор кредита зависит, прежде всего, от способа использования предпринимателем одолженных денег. Самыми используемыми видами кредитов являются:

- **Инвестиционные кредиты** – предназначенные для строительства или перестройки мест ведения деятельности, для покупки производственного оборудования и т.д.
- **Текущие кредиты** – предназначенные для финансирования текущей деятельности предприятия (напр. закупка товара, материалов или сырья, зарплата работников).
- **Контоткоррентные кредиты** – предназначены для покрытия случайных, неожиданных событий, связанных с внезапным недостатком денежных средств (в большинстве случаев стоимость данных кредитов выше по сравнению с текущими кредитами).
- **Потребительские кредиты** – предоставляются физическим лицам, которые не занимаются предпринимательством. Иногда они могут быть хорошим источником финансирования, если, например, кто-либо из родственников попросит о данном кредите, а после одолжит полученные средства предпринимателю. Невыгодой данного вида кредита является более высокая процентная ставка.

Кредит имеет одно неоспоримое преимущество – наш бизнес останется полностью под нашим контролем. В случае согласия с вступлением инвестора в наш бизнес ситуация в основном меняется. Нам четко даны сроки погашения кредита, несмотря на актуальное состояние нашего бизнеса в данный момент. Решение о том, предоставит ли нам банк кредит или нет, зависит полностью от банка. Обычно считается, что в ЧР банки очень неохотно дают кредиты начинающим предпринимателям, по сравнению с банками в Великобритании, и поэтому для большинства начинающих предпринимателей, не имеющих достаточного кредитного обеспечения, получить кредит очень тяжело.

МОГУ ЛИ Я ДЛЯ СВОЕГО ПРОЕКТА НАЙТИ ИНВЕСТОРА?

Другой возможностью, является привлечение инвестора. В отличие от банков, положительным моментом привлечения инвесторов является тот факт, что они гораздо охотнее соглашаются идти на риск, когда им наша бизнес-идея, описанная в бизнес-плане, понравилась. В то же время, инвесторы нам не предоставляют кредит, а вкладывают свои средства. При этом они подвергают свои средства риску: если бизнес-идея окажется не успешной, то они лишатся своих инвестиций. А именно поэтому в большинстве случаев требуют более высокий процент на свои инвестированные деньги, чем банки за предоставленный кредит. В основном инвестор становится частичным владельцем нашего бизнеса. И даже если инвестор имеет небольшую долю, то необходимо считаться с присутствием другого лица, которое вправе подключиться к планированию будущего нашего бизнеса.

СУЩЕСТВУЮТ ЛИ ЕЩЕ ДРУГИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ДЕНЕГ?

Финансовый лизинг

Если мы будем для бизнеса покупать машину или дорогостоящее оборудование, то можно попробовать приобретение в лизинг. Тогда за предмет надо заплатить только 20–30 % от стоимости, а оставшаяся сумма будет погашаться ежемесячными платежами. После внесения последнего платежа данный предмет лизинговой компанией будет переведен на нас. Конечная стоимость приобретаемого предмета, которую нам необходимо заплатить, увеличена на процентную ставку и на другие платежи, рассчитываемые лизинговой компанией.

Государство

Государство способствует развитию предпринимательства на своей территории внедрением программ поддержки. Речь может идти о программах, разработанных правительством, министерством, краем, городом или же общественной организацией. Целью данных программ является помочь предпринимателям в получении информации или средств, которые поспособствуют развитию их дела. В настоящее время (июнь 2009 г.) в ЧР предлагается целый ряд программ поддержки предпринимательства.



В данном разделе мы будем говорить только о поддержке для начинающих предпринимателей:

- **Программа START⁵** – программа направлена на поддержку начинающих предпринимателей, которые занимались своим бизнесом последних 7 лет. Она действует во всех регионах ЧР, за исключением Праги.
- **OPPK 3.3 Praha⁶** – программа предназначена для пражских начинающих предпринимателей.
- **OPPA 2.2 Praha⁶** – программа предназначена для поддержки т.н. социальных предприятий, работающих на территории Праги.
- **IOP 3.1C «Социальная экономика» (Sociální ekonomika)⁷** – программа предназначена для поддержки вновь возникающих т.н. социальных предприятий, т.е. тех, которые принимают на работу мин. 30 % лиц из незащищенных слоев населения, а свою прибыль инвестируют в развитие предприятия. Данная программа действует во всех регионах ЧР, за исключением Праги, и направлена на поддержку инвестиционных проектов.
- **OP LZZ 4.3 «Социальная интеграция и равные возможности» (Sociální integrace a rovné příležitosti)⁷** – программа предназначена для поддержки вновь возникающих т.н. социальных предприятий, т.е. тех, которые принимают на работу мин. 30 % лиц из незащищенных слоев населения, а свою прибыль инвестируют в развитие предприятия. Данная программа действует во всех регионах ЧР, за исключением Праги, и направлена на поддержку неинвестиционных проектов.

⁵ www.czechinvest.cz

⁶ www.oppk.cz; www.oppa.cz

⁷ www.strukturalni-fondy.cz (Публика: «IOP»)

➤ 8. Как платить налоги?

При ведении предпринимательства в ЧР мы можем встретиться с разными видами налогов. В данном пособии мы перечислим те налоги, с которыми предприниматели сталкиваются чаще всего. Полное представление обо всех действующих налогах и условиях, при каких отдельный налог платится или нет, Вы найдете в публикациях «Законы о налогах».⁸

Так как налоговая система в ЧР является достаточно сложной, то для ее понимания в данном пособии приведен очень упрощенный вариант, который поможет сформировать начальное представление о налогах и отчислениях, действующих в ЧР. В случае, если необходимо получить более подробную информацию, мы рекомендуем обратиться к налоговому или бизнес-консультанту.



⁸ www.mfcr.cz (Рубрика «Налоги и платежи» → «Налоговая система ЧР»); публикации «Закона о налогах» можно приобрести в книжных магазинах на всей территории ЧР

В данном пособии мы уделим внимание следующим налогам и другим обязательным отчислениям.



Рядом с перечисленными налогами указаны учреждения, в которых предприниматель обязан зарегистрироваться для оплаты данного налога или определенного отчисления:

- Налог на доходы (*Daň z příjmů*) – финансовый орган
- Обязательное медицинское страхование (*Všeobecné zdravotní pojištění*) – медицинская страховая компания предпринимателя или работника
- Социальное обеспечение (*Sociální zabezpečení*) – Чешское управление социального обеспечения
- Налог на добавочную стоимость (*Daň z přidané hodnoty*) – финансовый орган
- Транспортный налог – финансовый орган

НАЛОГ НА ДОХОДЫ, ОТЧИСЛЕНИЯ НА ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Далее в общих чертах мы опишем, кто обязан платить налог на доходы и другие отчисления. Подробные расчеты приведены в приложении «Сколько заплатим налога?».

Налог на доходы, отчисления на обязательное медицинское страхование и социальное обеспечение насчитываются в зависимости от размера дохода предпринимателя (или работника). Так как ставка данных налогов для индивидуальных предпринимателей отличается от ставки этих же налогов для общества с ограниченной ответственностью (*s.r.o.*), то и пояснение данных налогов мы приведем отдельно для каждой группы.

Ниже мы можем видеть упрощенное сравнение налога на доходы и других отчислений, которые обязаны заплатить индивидуальный предприниматель и общество с ограниченной ответственностью. Обратите внимание, что ниже указанные налоги, отчисляемые из дохода ООО, касаются общества в целом, а не дохода отдельно взятого учредителя (владельца).

Индивидуальный предприниматель

- Предприниматель отчисляет налог с прибыли (из дохода после вычета расходов, связанных с деятельностью, или же из поступлений после вычета затрат).
- Налог на доходы
- Ниже указанные отчисления мы оплачиваем из половины нашей прибыли:
 - Обязательное медицинское страхование
 - Социальное обеспечение
 - Страхование на случай заболевания (необязательное)

Общество с ограниченной ответственностью

- Общество платит налог с прибыли (из дохода после вычета расходов, связанных с деятельностью).
- Налог на доходы
- Если учредитель одновременно работает в ООО, тогда из своего дохода он платит подобные налоги, как и работник:
 - Налог на доходы
 - Обязательное медицинское страхование
 - Социальное обеспечение
 - Страхование на случай заболевания

Далее в связи с выше указанным в очень упрощенном виде опишем разницу между доходом и расходом, поступлениями и затратами:

Доход является денежным выражением деятельности, связанной с предпринимательством (прежде всего речь идет о продаже нашего товара и услуг). Выручка за товар является доходом в момент выставления фактуры, хотя реальные деньги за реализованный товар или же услуги получим позже при оплате клиентом фактуры. Таким образом, доход возникает в момент выставления фактуры, тогда как поступление (т.е. реальный прирост денег) возникает в момент оплаты фактуры. Проще говоря, речь идет о сумме денег, которая поступила на наш банковский счет или же получена наличными, а также о деньгах, которые мы должны получить за выполненную работу или отпущенный товар (напр., на основе нами выставленных фактур).

Расходы являются денежным выражением потребления, связанного с предпринимательством (напр., закупка сырья или оплата аренды). Принятая фактура от поставщика представляет собой расход, хотя ре-

альные деньги за использованный (закупленный) товар или же службы мы внесем позже при оплате фактуры поставщика. Расходы в таком случае возникают лишь в момент принятия фактуры, тогда как затраты (т.е. реальная убыль денег) возникает только в момент оплаты.

Из выше сказанного следует, что для определения прибыли доходы представляют собой денежное выражение работы, связанной с деятельностью, которая была нам оплачена. Расходы наоборот являются тем потреблением, которые оплатили мы.

Как мы уже говорили выше, налоговая система ЧР достаточно сложная, поэтому и выше описанное сравнение приведено в общих чертах без каких-либо подробностей (напр., не рассматриваем налоговые льготы, сочетание предпринимательства и работы по найму и т.д.). У иностранцев опять же в зависимости от вида разрешения на проживание на территории ЧР решается вопрос, если в обязательном порядке должны быть застрахованы во Всеобщей медицинской страховой компании или же могут застраховаться в другой компании (более подробную информацию можно получить в медицинских страховых компаниях или же у бизнес-консультантов). В случае необходимости рекомендуем проконсультировать вопросы налогообложения с налоговыми или бизнес-консультантами.

Из выше приведенного сравнения следует, что налогообложение индивидуального предпринимателя выразительно отличается от налогообложения общества. Возьмите на заметку, что индивидуальный предприниматель может прибыль после вычета налогов в полном объеме израсходовать на свои личные нужды, тогда как прибыль общества после вычета всех налогов остается в нем. А если учредители (владельцы) захотят эту прибыль разделить, то должны будут заплатить дополнительные налоги.

НАЛОГ НА ДОБАВОЧНУЮ СТОИМОСТЬ

В том случае, если оборот нашего предприятия за последние 12 календарных месяцев превысит сумму 1 000 000 Кч, то предприятие в обязательном порядке должно регистрироваться как плательщик НДС. Если наш оборот не превышает указанную сумму, то мы не обязаны регистрироваться как плательщики НДС.

Налог на добавочную стоимость прибавляется к цене продукта, который мы продаем. Например, если мы будем продавать мобильные те-

лефоны по цене 10 000 Кч, то мы должны к цене прибавить НДС. Продажная цена, таким образом, увеличится на данный налог. Например, если налог 19 %, то конечная стоимость будет 11 900 Кч ($10\,000 \times 1,19 = 11\,900$). Из данной суммы потом заплатим 1 900 Кч налога (соответствующему финансовому органу), а 10 000 Кч будет нашим поступлением после продажи товара.

Подобная схема действует и тогда, если покупаем товар или услуги, связанные с нашей деятельностью. После приобретения данного продукта можем обратиться с заявлением о возвращении НДС. Если мы в рамках своей деятельности приобретаем выше указанный телефон за 11 900 Кч, то можем потребовать возвращение Кч в размере 1 900 Кч. Но данное условие применяемо в том случае, если товар или услуги Вы покупаете у лица, которое также является плательщиком НДС.

Размер НДС в настоящее время на большинство товаров и услуг составляет 19 %. Но на некоторые виды товаров и услуг применяется сниженная 9 % ставка НДС. Точное разграничение товаров и услуг, какие из них относятся к 19 % или 9 % ставке НДС, Вы найдете в приложении «Закона о налоге на добавочную стоимость».⁹

Если мы не являемся плательщиками НДС, то все выше сказанное мы не будем брать во внимание, а к цене своих товаров или услуг не будем начислять какой-либо налог. Если мы решили продать компьютер за 15 000 Кч, то мы и продадим его за 15 000 Кч.

ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ

Если мы в своей деятельности используем автомобиль (независимо, если этот автомобиль используется для личных или для фирменных целей), то необходимо зарегистрироваться как плательщик транспортного налога.¹⁰ Размер налога зависит от технических параметров автомобиля.

⁹ «Закон о налоге на добавочную стоимость» № 235/2004 Сб.: portal.gov.cz

¹⁰ «Закон о дорожном налоге» № 16/1993 Сб.: portal.gov.cz

➤ 9. Что с бухгалтерией?

Каждый предприниматель в ЧР обязан вести определенный учет своих операций, прежде всего доходов и расходов (или же поступлений и затрат), имущества и обязательств. В основном для данного учета используется понятие «бухгалтерия».

Если мы индивидуальные предприниматели, то в основном мы не обязаны вести бухгалтерию, но мы можем выбрать приемлемый для нас вид бухгалтерского учета:

Бухгалтерия (двойная бухгалтерия)

Речь идет о самой сложной системе ведения учета из трех ниже перечисленных видов. Раньше мы могли встретиться с понятиями «упрощенная бухгалтерия» и «двойная бухгалтерия». В настоящее время предпринимательские субъекты могут использовать только двойную бухгалтерию. Упрощенная бухгалтерия была отменена и ее заменила система налогового учета.



Налоговый учет

Речь идет о несложной системе учета по сравнению с бухгалтерией. Используется индивидуальными предпринимателями, которые хотят регистрировать свои расходы, связанные с предпринимательством.

Расходы, определяемые процентом от доходов

Речь идет о законном варианте, когда индивидуальный предприниматель устанавливает свои расходы на основании определенного процента от доходов, которые он получил в данном календарном году. В «Законе о налоге на доходы»¹¹ для каждого вида деятельности установлен определенный процент.

Индивидуальный предприниматель может решить сам, какой вид учета будет вести. Предприниматель может в каждом новом году менять способ учета. Изменение способа учета может быть добровольным или обязательным по закону. В случае необходимости рекомендуем проконсультировать возникшие вопросы о налогообложении с налоговым или бизнес-консультантом.

Общество с ограниченной ответственностью законом обязано вести бухгалтерию.

Выше перечисленные виды бухгалтерского учета предприятие может вести собственными силами (в малых предприятиях этим могут заниматься и владельцы фирмы) или же привлечь экстерн консультанта. Имеется в виду налоговый консультант или фирма, которая занимается бухгалтерией и налоговым учетом. Данные организации могут нам одновременно изготовить налоговый отчет и заполнить формуляры, которые предприятие обязано подать. Стоимость данных услуг в основном рассчитывается от способа ведения бухгалтерского учета и количества обработанных документов.¹²

Для выполнения определенных требований, установленных законом в отношении ведения бухгалтерского учета и возникающих со стороны наших клиентов, необходимо, чтобы мы умели работать с этими бухгалтерскими и налоговыми документами, которые будем предоставлять нашим

¹¹ «Закон о налоге на доходы» № 586/1992 Сб.: portal.gov.cz

¹² Цены на данные услуги зависят от количества бухгалтерских документов и не являются общепринятыми. Ниже указанные цены установлены для малых предприятий по состоянию на 2009 г.:
Бухгалтерия: 15 000 – 25 000 Kč/год
Налоговый учет: 3 000 – 10 000 Kč/год
Заполнение налоговой декларации: 1 500 – 5 000 Kč/год

клиентам и получать от наших поставщиков. Также мы должны изготовить печать нашей фирмы, которая нам будет нужна практически каждый день.

Основными документами, которые должны быть всегда на нашем предприятии под рукой, являются фактуры, приходно-кассовый ордер, чек об оплате (или другой вид документа, подтверждающий принятую оплату от клиента), расходно-кассовый ордер, кассовая книга.

Если мы принимаем оплату за наличные, тогда кассовый аппарат автоматически распечатает определенный вид чека и одновременно касса сама зафиксирует информацию о том, за сколько товар был продан, сколько было выдано чеков и каким является общий остаток в кассе за определенный период (напр. за день или неделю). В том случае, если мы не имеем такую автоматическую кассу, кассовые операции необходимо зафиксировать по-другому. На практике это не составляет большого труда. Надо только фиксировать отдельные поступления, расходы и итоговый остаток в кассе. Мы можем все записать на бумаге или занести в компьютер. Упрощенный образец учета приведен ниже:

КАССА ПРЕДПРИЯТИЯ X (не является плательщиком НДС)				
Дата	Описание	Доход	Расход	Остаток
1.1.2009	Начальный остаток			50 000,00 Кч
2.1.2009	Продажа товара	2 000,00 Кч		52 000,00 Кч
2.1.2009	Продажа товара	1 000,00 Кч		53 000,00 Кч
2.1.2009	Продажа товара	5 000,00 Кч		58 000,00 Кч
2.1.2009	Почтовые расходы		–150,00 Кч	57 850,00 Кч
2.1.2009	Аренда		–15 000,00 Кч	42 850,00 Кч
2.1.2009	Продажа товара	2 000,00 Кч		44 850,00 Кч

➤ 10. Итоговый перечень шагов, необходимых для открытия индивидуального предпринимательства или коммерческого общества

Надеемся, что полученная информация поможет вам теперь лучше сориентироваться в ситуации при открытии предпринимательства или общества. Вы уже знаете, над чем необходимо задуматься и что сделать для организации дела, которое бы достигло поставленной цели в скором будущем. В этом разделе мы вкратце повторим шаги, необходимые для начала бизнеса. Этот перечень вы сможете в дальнейшем использовать как список, из которого будете вычеркивать уже пройденные этапы или намечать предстоящие задачи.





Сейчас Вы можете прочитать перечень важных шагов на пути к Вашему предпринимательству:

- **Обдумывание бизнес-идеи**
- **Создание бизнес-плана** (место деятельности, количество возможных работников, вид рекламы и т.д.)
 - Общий перечень
 - Основная информация
 - Продукт
 - Производственный процесс
 - Рынок
 - Продажа и маркетинг
 - Анализ рисков
 - Финансы
 - Приложения
- **Подготовка документов**, необходимых для открытия предпринимательства или общества (точный перечень найдете в главах «Как зарегистрировать индивидуальное предпринимательство», «Как зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью»)
- **Регистрация Вашего предприятия**
 - Оглашение предпринимательской деятельности
 - Создание и регистрация общества (посетить нотариуса и Предпринимательский орган)
 - Регистрация в соответствующих учреждениях – финансовый орган, районное управление социального обеспечения, страховая компания (возможность использования единого регистрационного формуляра при регистрации в предпринимательском органе)
- **Подготовка реализации идеи** – оборудование помещения, приобретение материала, презентация товара или услуг
- **Приобретение документов необходимых для текущей работы фирмы** (напр., приходный и расходный кассовый ордер, фактуры, транспортная книга и т.д.)
- **Проверка и анализ всех шагов**
- **Начало деятельности**

➤ Заключение

В данном пособии мы описали предпринимательство как путь вступления на открытый рынок труда. Мы старались сжато и доходчиво описать процесс, которым надо пройти, когда мы решим вступить на этот путь. Речь идет, конечно же, об очень упрощенном описании. В законодательстве есть множество нюансов, которые бы дополнили наше описание до невероятных объемов. Но нашей целью было познакомить Вас с возможностями и первыми шагами, по прочтении которых Вы будете знать, что необходимо сделать для начала, куда обратиться и где получить дополнительную информацию. Некоторые пункты, описанные в пособии (размеры административных пошлин или налогов, способ регистрации предпринимательства и т.п.), могут измениться в связи с изменениями в законодательстве ЧР. И в данном случае хорошо знать, куда можно обратиться с просьбой помочь разобраться в новой ситуации. В приложении указано большое количество ссылок, которые пригодятся Вам и в будущем.

Надеемся, что нам удалось достичь цели, поставленной этим пособием. Мы старались донести читателям информацию о возможностях предпринимательства в ЧР, что надо для создания предприятия (с законодательной, финансовой точки зрения или со стороны работающей бизнес-идеи) и как лучше ориентироваться в данном вопросе. Мы верим, что пособие послужит многим людям как практический советчик и путеводитель, к которому можно всегда обратиться в момент сомнений.

⊙ Словарь терминов

Маркетинг – В настоящее время является необходимой концепцией экономической политики фирмы. Задачей маркетинга является организация максимально эффективной экономической деятельности предприятия путем формирования спроса на производимый продукт.

Ответственный представитель – Лицо, установленное предпринимателем и находящееся с ним в договорных отношениях, которое несет ответственность за надлежащий ход предпринимательства и за соблюдение законодательных нормативов, касающихся предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность – Под этим подразумевается системная деятельность, которую предприниматель ведет под собственным именем и под личную ответственность с целью получения прибыли.

Предприятие – Данное понятие включает комплекс материальных, нематериальных и личных элементов предпринимательской деятельности. Понятие «предприятие» включает предметы, права и другие материальные ценности, которые принадлежат предпринимателю и служат ему для работы предприятия с учетом своего назначения для достижения поставленной цели. Предприятие является собирательным термином.

Бизнес-план – Представляет собой документ, который описывает основной предмет деятельности фирмы, долгосрочные планы и пути их реализации. Объясняет предпринимательское намерение по отношению к конкуренции с использованием необходимых финансовых средств.

Реклама – Коммерческо-презентационное мероприятие, проводимое с целью улучшения экономической ситуации предприятия.

SWOT анализ – Исследование, которое помогает оценить успешность фирмы или отдельного проекта с помощью определения сильных и слабых сторон (*Strengths, Weaknesses*), возможностей и рисков (*Opportunities, Threats*).

Индивидуальное предпринимательство – Системная деятельность, проводимая самостоятельно под своим именем, под личную ответственность с целью получения прибыли при соблюдении законодательных требований.

➤ Приложение – Сколько заплатим налога?

Введение в приложение

Данное приложение дополняет главу «Как платить налоги?», которую Вы найдете во второй части данного пособия. Приложение уделяет внимание расчету налогов и других отчислений для индивидуального предпринимателя и работников. С помощью данного приложения Вы сможете сами рассчитать, сколько заплатите налога на доходы и других отчислений.

Хотим предупредить, что расчеты, приведенные в данном приложении, были сделаны с учетом действующего законодательства по состоянию на 31. 5. 2009 г. Изменения в законодательных документах постепенно приведут к изменениям в налоговых ставках и в других отчислениях. А в связи с этим произойдут изменения и в порядке расчета. Если Вы в последствии будете применять данные формулы, уточните, если на тот момент они еще действительны. Именно частые изменения законов в ЧР навели нас к мысли выделить для расчетов, интересующих будущих предпринимателей, отдельное место в приложении, дабы сохранить непреходящее значение основного текста данного пособия.

В данном приложении для большей ясности расчеты приведены в несколько упрощенном виде, поэтому расчетные величины надо принимать, как ориентационные.

Как работать с данным приложением?

Так как описываемая тема не является легкой, рекомендуем читателям сначала ознакомиться с целым текстом приложения. Возможно, в начале и после первого прочтения Вам многие вещи будут непонятны. В данном случае рекомендуем вернуться к примерам в конце данного приложения и попробовать сделать их расчет самостоятельно с помощью информации, находящейся перед последними примерами.

Сколько заплатит налога и других отчислений индивидуальный предприниматель?

В наших примерах мы предполагаем, что лицо занимается деятельностью на основании предпринимательского разрешения, живет без семьи и доход имеет только от предпринимательской деятельности. А также предполагаем, что лицо занималось деятельностью на протяжении всего 2009 г.

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ:

Расчет отчислений на обязательное медицинское страхование всегда делаем на данный календарный год (а именно от доходов в период от 1. 1. XX до 31. 12. XX). Сумму отчислений мы рассчитаем при заполнении формуляра определенного образца, который мы получим в своей страховой компании (данный формуляр также можно найти в Интернете и скачать его). Формуляр необходимо подать до 31. 3. XX + 1 (т.е. до 31. 3. следующего года). От суммы, которую мы рассчитали, зависит сумма авансовых платежей, которые мы должны будем ежемесячно платить в следующем году до 8 числа каждого месяца.

Сумма, из которой мы рассчитываем размер наших платежей на обязательное медицинское страхование, называется расчетная база. Расчетной базой является 50 % нашего дохода от деятельности после вычета расходов. Когда расчетную основу умножим на 13,5 %, то получим непосредственно отчисление на медицинское страхование.



Ниже перечисляем важные данные о минимальных и максимальных отчислениях на обязательное медицинское страхование:

- **Минимальная годовая расчетная база** 141 330 Кч.
- **Минимальный ежемесячный авансовый платеж на 2009 г.** составляет 1 590 Кч; данный платеж должен быть перечислен до 8 числа каждого месяца (т.е. если начнем предпринимать с 1. 7. 2009, то наш ежемесячный авансовый платеж за июль должен быть перечислен до 8 августа 2009 г.). Если платеж будет заплачен позже, то нам будет насчитана неустойка.
- **Максимальная расчетная база на 2009 г.** представляет собой сумму, состоящую из 48 среднемесячных зарплат (из суммы свыше данной величины платежи на обязательное медицинское страхование не перечисляются). В 2009 г. размер данной суммы составил 1 130 640 Кч.

Порядок расчета на 2009 г.:

- $(\text{доходы} - \text{расходы}) \times 0,5 \times 0,135 = \text{сумма годовых отчислений на обязательное медицинское страхование.}$
- Сумма годовых отчислений : 12 = размер ежемесячного авансового платежа на медицинское страхование на 2010 г.

Пример расчета:

Доходы	Расходы	Разница	Расчетная база	Годовое отчисление	Ежемесячный авансовый платеж на 2010 г.
600 000	300 000	300 000	150 000	20 250	1 688

До 31.3. 2009 г. необходимо подать в свою медицинскую страховую компанию заполненный данный формуляр.



Потом мы должны в течение последующих 8 дней заплатить отчисление на медицинское страхование за 2009 г.

- Сумма годового отчисления минус заплаченные ежемесячные авансовые платежи за 2009 г. дает сумму доплаты отчислений за 2009 г.

Примечание: У иностранцев решающим фактором в вопросе обязательного медицинского страхования является вид разрешения на проживание на территории ЧР.

СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Также как и при медицинском страховании при расчете отчислений на социальное обеспечение исходим из расчетной базы, которая устанавливается подобным образом, т.е. 50 % дохода после вычета расходов. Отчисления на социальное обеспечение рассчитываются на формуляре, предоставляемом Чешским управлением социального обеспечения (формуляр также можно найти в Интернете на www.cssz.cz и скачать). Данный формуляр за период 1.1. XX – 31.12. XX мы должны подать на отделение социального обеспечения, где мы зарегистрированы, до 30.4. XX + 1 (т.е. до 30.4. следующего года).



Платежи на социальное обеспечение рассчитываются следующим образом:

Пенсионное страхование и взнос на государственную политику занятости населения:

- ставка 29,2 %
- минимальная расчетная база 70 668 Кч
- минимальный ежемесячный авансовый платеж на 2009 г. составляет 1 720 Кч; данный платеж должен быть перечислен до 20 числа каждого месяца (т.е. если мы начнем предпринимать с 1.7.2009, то наш ежемесячный авансовый платеж за июль должен быть перечислен до 20 августа 2009 г.). Если платеж будет заплачен позже, то нам будет насчитана неустойка.
- Максимальная расчетная база для 2009 г. представляет собой сумму, состоящей из 48 среднемесячных зарплат (из суммы свыше данной величины платежи на пенсионное страхование и взносы на государственную политику занятости населения не перечисляются). В 2009 г. размер данной суммы составил 1 130 640 Кч.

Страхование на случай заболевания – 1,4 % (страхование является добровольным)

- минимальная расчетная база на 2009 г. составляет 4 000 Кч.

Порядок расчета на 2009 г.

- $(\text{доходы} - \text{расходы}) \times 0,5 \times 0,292 = \text{сумма годовых отчислений на обязательное пенсионное страхование и государственную политику занятости.}$
- $(\text{доходы} - \text{расходы}) \times 0,5 \times 0,014 = \text{сумма годовых отчислений на обязательное медицинское страхование.}$
- $\text{сумма годовых отчислений} : 12 = \text{размер ежемесячного авансового платежа на медицинское страхование.}$

Предприниматель может добровольно повысить сумму, полученную после вычета расходов из доходов, и таким образом повысит свои отчисления на пенсионное страхование или страхование на случай заболевания. Дальше уделим внимание расчету обязательных отчислений на пенсионное страхование и на политику занятости.

Пример расчета (в Кч):

(пропускаем необязательный расчет страхования на случай заболевания)

Доходы	Расходы	Разница	Расчетная основа	Годовое отчисление	Ежемесячный авансовый платеж на 2010 г.
600 000	300 000	300 000	150 000	43 800	3 650

До 31.4.2009 г. необходимо подать в свое отделение социального обеспечения заполненный формуляр и до 8.5.2010 заплатить отчисления на пенсионное страхование и политику занятости за 2009 г.



В размере:

- **Сумма годовых отчислений** – заплаченные ежемесячные авансовые платежи за 2009 г. дают сумму доплаты отчислений за 2009 г.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ

Налог на доходы от предпринимательской деятельности рассчитывается из разницы между доходами и расходами. Расчет мы проведем при заполнении формуляра «Налоговая декларация по налогу на доходы физических лиц». Формуляр Вы можете получить в любом финансовом органе или же можете его скачать на сайте Министерства финансов.¹³

Формуляр необходимо заполнить, подать и заплатить налог до 31.3. XX + 1 (т.е. до 31.3. следующего года).

Налог на доходы в настоящее время составляет 15 %

Порядок расчета:

1. доходы – расходы = налоговая база
2. налоговая база – пункты, вычитаемы из налоговой базы = упорядоченная налоговая база
3. упорядоченная налоговая база $\times 0,15$ = налоговое обязательство
4. налоговое обязательство – налоговые льготы = налоговое обязательство после вычета налоговых льгот
5. налоговое обязательство после вычета налоговых льгот – заплаченные авансовые платежи = итоговое налоговое обязательство

¹³ www.mfcr.cz

Пример расчета (в Кч):

Доход: 600 000 Кч;

расход: 300 000 Кч;

налоговые льготы для плательщика в 2009 г.: 24 840 Кч.

1. $600\,000 - 300\,000 = 300\,000$

2. $300\,000 - 0 = 300\,000$

3. $300\,000 \times 0,15 = 45\,000$

4. $45\,000 - 24\,840 = 20\,160$

5. $20\,160 - 0 = 20\,160$

Итоговое налоговое обязательство в размере 20 160 Кч необходимо заплатить не позже дня подачи налогового отчета за 2009 г., т.е. до 31. 3. 2010 г. (включительно).

Если налоговое обязательство не превышает сумму 30 000 Кч, то Вы не обязаны на протяжении 2010 г. вносить авансовые платежи по налогу на доходы.

Проанализируйте все еще раз на следующих примерах:

ПРИМЕР 1

Получив разрешение на ведение деятельности, предприниматель начал заниматься деятельностью с 1.7. 2009 г. Поскольку весь доход он получает только от предпринимательской деятельности, то он обязан уже в данном месяце заплатить ежемесячный авансовый платеж на обязательное медицинское страхование в минимальном размере 1 590 Кч, а также ежемесячный авансовый платеж на пенсионное страхование и на государственную политику занятости населения в минимальном размере 1 720 Кч. Предприниматель решил, что не будет страховаться на случай заболевания. До 31.12. 2009 г. его доход от деятельности составил сумму 650 000 Кч, а его расходы получились на сумму 325 000 Кч.

Какие отчисления должен будет сделать предприниматель на медицинское страхование, пенсионное страхование и политику занятости? Сколько будут составлять ежемесячные авансовые платежи данных отчислений на 2010 г.? Сколько должен будет заплатить предприниматель налога на доходы? В какие сроки он обязан подать формуляры для отчислений и налогообложения?



Какие отчисления должен будет сделать предприниматель на обязательное медицинское страхование?

- $(650\,000 - 325\,000) \times 0,5 \times 0,135 = 21\,938$ Кч (сумма отчислений за 2009 г.)
- Ежемесячные авансовые платежи, внесенные в 2009 г. в период от 1.7. – 31.12.2009 г. (всего 6 месяцев):
- $6 \times 1\,590 = 9\,540$ Кч (сумма заплаченных платежей в 2009 г.)
- $21\,938 - 9\,540 = 12\,398$ Кч (сумма отчислений за 2009 г. – заплаченные платежи за 2009 г. = доплата)
- Предприниматель должен до 31.3.2010 подать формуляр своей медицинской страховой компании и до 8.4.2010 доплатить 12 398 Кч.

Сколько будут составлять ежемесячные платежи на 2010 г.?

- $21\,938 : 6 = 3\,657$ Кч \Rightarrow Сумму отчислений на 2009 г. делим на 6, потому что предприниматель в 2009 г. занимался деятельностью только 6 месяцев. Но ежемесячные авансовые платежи рассчитываем на 12 месяцев следующего года.
- Предприниматель обязан уже за март 2010 г. заплатить авансовый платеж в сумме 3 657 Кч. Данный авансовый платеж обязательно должен быть внесен до 8.4.2010 г. И остальные ежемесячные авансовые платежи будут в размере 3 657 Кч вплоть до даты подачи следующего формуляра, т.е. до 31.3.2011 г.



Какие отчисления должен будет сделать предприниматель на пенсионное страхование и государственную политику занятости населения?

- $(650\,000 - 325\,000) \times 0,5 \times 0,292 = 47\,450$ Кч (сумма отчислений за 2009 г.)
- Ежемесячные авансовые платежи, внесенные в 2009 г. за период 1.7. – 31.12.2009 г. (всего 6 месяцев):
- $6 \times 1\,720 = 10\,320$ Кч (сумма заплаченных платежей в 2009 г.)
- $47\,450 - 10\,320 = 37\,130$ Кч (сумма отчислений за 2009 г. – заплаченные платежи в 2009 г. = доплата)
- Предприниматель должен до 30.4.2010 г. подать формуляр в Чешское управление социального обеспечения и до 8.5.2010 г. должен доплатить 37 130 Кч.





Сколько будут составлять ежемесячные платежи на 2010 г.?

- $37130 : 6 = 6189 \text{ Кч} \Rightarrow$ Сумму отчислений на 2009 г. делим на 6, потому что предприниматель в 2009 г. занимался деятельностью только 6 месяцев. Но ежемесячные платежи рассчитываем на 12 месяцев следующего года.
- Предприниматель в следующих месяцах должен вносить платежи в размере 6189 Кч. Данный платеж в обязательном порядке должен быть внесен до 20 числа каждого месяца.



Сколько предприниматель должен будет заплатить налога на доходы?

- Предприниматель не снижает свою налоговую базу, например, дарами, а применяет только налоговую льготу в размере 24 840 Кч.
- $(650\,000 - 325\,000) \times 0,15 - 24\,840 = 23\,910 \text{ Кч}$.
- Предприниматель должен до 31.3.2009 г. подать налоговую декларацию по налогу на доходы физических лиц и до этого же дня должен заплатить налог в сумме 23 910 Кч.

ПРИМЕР 2

Предприниматель начал свою деятельность 25.2.2009 г. Далее будем исходить из тех же условий, что и в примере 1, лишь с разницей в сумме доходов и расходов. Доходы предпринимателя за период от 25.2.2009 г. до 31.12.2009 г. составили 250 000 Кч, а его расходы получились на сумму 150 000 Кч.

Какие отчисления должен будет сделать предприниматель на обязательное медицинское страхование, пенсионное страхование и политику занятости? Сколько будут составлять ежемесячные платежи данных отчислений на 2010 г.? Сколько должен будет заплатить предприниматель налога на доходы? В какие сроки он обязан подать формуляры для отчислений и налогообложения?



Какие отчисления должен будет сделать предприниматель на обязательное медицинское страхование?

- $(250\,000 - 150\,000) \times 0,5 \times 0,135 = 13\,500$ Kč (сумма отчислений за 2009 г.)
- Ежемесячные авансовые платежи за 2009 г. в период от 25. 2. – 31. 12. 2009 г. (всего 11 месяцев):
- $11 \times 1\,590 = 17\,490$ Kč (сумма заплаченных авансовых платежей в 2009 г.)
- Поскольку сумма 17 490 Kč, полученная из заплаченных ежемесячных минимальных авансовых платежей, вышла больше суммы, рассчитанной на основании реально полученных доходов предпринимателя, то лицо не будет ничего доплачивать, но и никакие деньги ему не будут возвращены, т.к. отчисления не могут быть ниже установленного минимального платежа.
- Предприниматель должен до 31. 3. 2010 г. подать формуляр своей медицинской страховой компании.

Сколько будут составлять ежемесячные авансовые платежи на 2010 г.?

- Предприниматель будет платить минимальные ежемесячные авансовые платежи и в 2010 г. Размер данных авансовых платежей страховая компания сообщит в начале 2010 г.
- Предприниматель обязан за март 2010 г. заплатить ежемесячный авансовый платеж в минимальном размере на 2010 г. Данный авансовый платеж обязательно должен быть внесен до 8. 4. 2010 г.



Какие отчисления должен будет сделать предприниматель на пенсионное страхование и государственную политику занятости населения?

- $(250\,000 - 150\,000) \times 0,5 \times 0,292 = 14\,600$ Kč (сумма отчислений за 2009 г.)
- Ежемесячные авансовые платежи 2009 г. за период 1. 7. – 31. 12. 2009 г. (всего 11 месяцев):
- $11 \times 1\,720 = 18\,920$ Kč (сумма заплаченных платежей в 2009 г.)
- Поскольку сумма 18 920 Kč, полученная из заплаченных ежемесячных минимальных авансовых платежей, вышла больше суммы, рассчитанной на основании реально полученных доходов предпринимателя, то лицо не будет ничего доплачивать, но и никакие деньги ему не будут возвращены, т.к. отчисления не могут быть ниже установленного минимального платежа.
- Предприниматель должен до 30. 4. 2010 г. подать формуляр в Чешское управление социального обеспечения.





Сколько будут составлять ежемесячные авансовые платежи на 2010 г.?

- Предприниматель будет платить минимальные ежемесячные авансовые платежи и в 2010 г. Размер данных авансовых платежей управление соцобеспечения сообщит в начале 2010 г.



Сколько должен будет заплатить предприниматель налога на доходы?

- Предприниматель не снижает свою налоговую базу, например, дарами, а использует только налоговую льготу в размере 24 840 Кч.
- $(250\,000 - 150\,000) \times 0,15 - 24\,840 = -9\,840$ Кч (налоговое обязательство 0 Кч).
- Предприниматель должен до 31. 3. 2009 г. подать налоговую декларацию по налогу на доходы физических лиц. Налоговое обязательство составляет 0 Кч (т.е. он не обязан платить налог). Но также ему не будут возвращены какие-либо деньги.

Сколько заплатим налога и других отчислений за работника?

Предполагаем, что для работника – это основное место работы (не берем во внимание сокращенный рабочий день, а также для упрощения понимания не будем разбирать тему обязательного страхования на случай производственной травмы).

Работодатель и работник до подписания договора договорятся о размере ставки зарплаты. Ставка зарплаты потом послужит работодателю для установления сумм, которые будет перечислять за себя, а также за работника в соответствующие органы. Все отчисления и налоги за работника платятся ежемесячно. Работодатель обязан по заявлению работника провести т.н. годовой перерасчет заплаченного налога на доход работника.



Работодатель отчисляет за себя и за работника следующие платежи:

Налог на доходы

- За работника: 15 % (отчисляется с т.н. самой низкой ставки зарплаты)

Отчисление на обязательное медицинское страхование

- За работника: 4,5 % (отчисляется со ставки зарплаты)
- За работодателя: 9 % (базой для отчисления служит ставка зарплаты)

Отчисление на соцобеспечение

- За работника: 6,5 % (отчисляется со ставки зарплаты)
- За работодателя: 25 % (базой для отчисления служит ставка зарплаты)

Все рассмотрим на примере:

Предполагаем, что работник имеет заработную месячную ставку 15 000 Кч, это его единственный доход, живет без семьи.

Ставка зарплаты: 15 000 Кч

Отчисления работодателя:

- Медицинское страхование: $15\,000 \times 0,09 = 1\,350$ Кч
- Соцобеспечение: $15\,000 \times 0,25 = 3\,750$ Кч

Отчисления и налог работника:

- Медицинское страхование: $15\,000 \times 0,045 = 675$ Кч
- Соцобеспечение: $15\,000 \times 0,065 = 975$ Кч

Налог на доходы:

- Шаг 1: $15\,000 \times 1,34 = 20\,100$ Кч (т.н. валовая ставка зарплаты)
- Шаг 2: $20\,100 \times 0,15 = 3\,015$ Кч (авансовый платеж по налогу на доходы)
- Шаг 3: $3\,015 - 2\,070 = 945$ Кч (итоговый авансовый платеж по налогу на доходы)
(сумма 2070 Кч, указанная в шаге 3, является месячной налоговой льготой, которая у нас получилась из годовой льготы в размере 24 840 Кч, деленной на 12 месяцев: $24\,840 : 12 = 2\,070$)

Зарплата работника: $15\,000 - 675 - 975 - 945 = 12\,405$ Кч

- (ставка зарплаты – отчисления за работника – налог = зарплата работника)
- Общая сумма расходов работодателя за работника за один месяц при ставке 15 000 Кч составляет 20 100 Кч.
- Если, как будущие предприниматели, мы хотим только узнать общую сумму расходов на работника при определенной ставке, достаточно провести простой расчет:
- Ставка зарплаты $\times 1,34$ = общая сумма расходов на работника за один месяц (в нашем примере: $15\,000 \times 1,34 = 20\,100$ Кч).

Начинающим предпринимателям рекомендуем в каждом отдельном случае, связанном с расчетом отчислений, налогов и заполнением формуляров для отдельных органов, проконсультироваться с бухгалтером, налоговым или бизнес-консультантом. Расчеты и особенно выполнение формуляров не такое уж легкое дело.

Ссылки

Государственные учреждения:

www.mpo.cz	Министерство промышленности и торговли (<i>Ministerstvo průmyslu a obchodu</i>)
www.mpsv.cz	Министерство труда и социальных дел (<i>Ministerstvo práce a sociálních věcí</i>)
www.mvcr.cz	Министерство внутренних дел (<i>Ministerstvo vnitra</i>)
www.mzv.cz	Министерство иностранных дел (<i>Ministerstvo zahraničních věcí</i>)
www.cnb.cz	Чешский Национальный Банк (<i>Česká národní banka</i>)
www.cssz.cz	Чешское управление социального обеспечения (<i>Česká správa sociálního zabezpečení</i>)
portal.gov.cz	Портал административных органов

Поддержка предпринимательства:

www.bussinesinfo.cz	Портал предпринимательства и экспорта
www.komora.cz	Народнохозяйственная палата ЧР (<i>Hospodářská komora ČR</i>)
http://ec.europa.eu/enterprise/sme/promoting_cs.htm	Европейский портал малых и средних предприятий

Возможности финансирования:

www.czechinvest.cz	Агентство поддержки предпринимательства и инвестиций (<i>Agentura pro podporu podnikání a investice</i>)
www.strukturalni-fondy.cz	Фонды Евросоюза, доступные в ЧР

www.oppa.cz	Фонды Евросоюза, доступные в г. Праге
www.cnb.cz	Чешский Национальный Банк (список банковских учреждений ЧР)
www.cmzrb.cz	Чешско-моравский банк гарантий и развития (<i>Českomoravská záruční a rozvojová banka</i>)
www.cvca.cz	Чешская частная ассоциация капиталовложений (<i>Czech Private Equity and Venture Capital Association</i>)

Другие ссылки:

www.vzp.cz	Всеобщая медицинская страховая компания (<i>Všeobecná zdravotní pojišťovna</i>)
www.navolnenoze.cz	Информация о предпринимательстве и маркетинге для индивидуальных предпринимателей

Перечень необходимых законов, связанных с предпринимательской деятельностью:

- Закон №513/1991 Сб. «Коммерческий кодекс» (*obchodní zákoník*)
- Закон №455/1991 Сб. «О предпринимательской деятельности»
(*o živnostenském podnikání*)
- Закон №563/1991 Сб. «О бухгалтерском учете» (*o účetnictví*)
- Закон №586/1992 Сб. «О налогах по доходам» (*o daních z příjmů*)
- Закон №235/2004 Сб. «О налоге на добавочную стоимость» (*o dani z přidané hodnoty*)
- Закон №16/1993 Сб. «О транспорте на налоге» (*o dani silniční*)
- Закон №262/2006 Сб. «Трудовой кодекс» (*zákoník práce*)
- Закон №185/2001 Сб. «Об отходах и о внесении изменений в соответствующие законы»
(*o odpadech a o změně některých dalších zákonů*)



Место для Ваших заметок



Компания **ГЛЕ** с 1.12.2008 по 31.3.2011 реализует проект **«Предпринимательство как путь выхода из социальной изоляции»**, который поддерживается Европейским социальным фондом в рамках Операционной программы Прага-Адаптабилита (ОППА).

Проект предназначен:

- для родителей с детьми до 15 лет
- для иммигрантов
- для длговременно безработных лиц

Мы предлагаем индивидуальные консультации и обучение в следующих областях:

- консультации • составление предпринимательского плана • реклама
- маркетинг • бухгалтерия и налоги • коммуникативные способности
- способности презентации • возможности финансирования • основы юрисдикции • основание собственного предпринимательства и ООО и т.д.

Все наши службы **бесплатные** и предоставляются на **чешском** и на **английском** языках:

GLE o.p.s.

Křižíkova 185/35
Praha 8 – Karlín
(+420) 221 863 121
(+420) 773 697 875, 876
poradenstvi@gle.co.uk
www.gle.cz



ГЛЕ является частью лондонской компании *Greater London Enterprise (GLE)*, которая была основана в 1982 г. как агенство для экономического развития и возобновления. Компания ГЛЕ имеет больше чем 200 сотрудников, работает в Великобритании (прежде всего в Лондоне), в Брюсселе и с сентября 2005 в Чешской Республике. Ее владельцем являются 33 городских района в Лондоне. ГЛЕ работает на коммерческой основе без дотаций и доходы вновь вкладывает в общественно полезную деятельность. Пражский офис ГЛЕ является базой, которая может предложить профессиональные услуги специальные знания и способности при подготовке и руководстве программ структуральных фондов ЕС в области социальной интеграции, занятости, развития предпринимательства и поддержки малых и средних предприятий.

