



# ПЕРВЫЕ ШАГИ В СОЗДАНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА



# ПЕРВЫЕ ШАГИ В СОЗДАНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Кишинэу 2021

Это руководство было разработано Общественным объединением «Центр бизнес- консалтинга» (ССА) при финансовой поддержке Швеции в рамках проекта «Устойчивые сообщества к изменению климата через расширение прав и возможностей женщин», реализуемого Программой развития ООН (ПРООН). Автор несет полную ответственность за содержание данной публикации, которое не обязательно отражает точку зрения Швеции и ПРООН.



ПРООН является ведущей организацией ООН, борющейся за то, чтобы положить конец несправедливости, связанной с нищетой, неравенству и изменению климата. Работая с нашей широкой сетью экспертов и партнеров в 170 странах, мы помогаем странам создавать комплексные, долговременные решения для людей и планеты.

**Авторы:**

Анатолий Паладе  
Анжела Гелбет

Для получения дополнительной информации посетите:  
<https://www.undp.org/moldova>

Следите за нами в Facebook: [UNDP Moldova](#)

# Содержание

---

<b>ПОНЯТИЯ И СОКРАЩЕНИЯ.....</b>	<b>4</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>6</b>
1. Что такое предпринимательство.....	7
2. Первые шаги, чтобы стать предпринимателем .....	9
3. Идеи и варианты начала эко-бизнеса .....	12
3.1. Начало бизнеса с нуля – преимущества и недостатки.....	16
3.2. Покупка существующего бизнеса – преимущества и недостатки .....	17
4. Выбор организационно-правовой формы для бизнеса .....	18
5. Порядок регистрации предприятия.....	20
6. Другие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.....	22
7. Социальное предпринимательство.....	23
8. Налоговые аспекты.....	25
9. Анализ бизнес-модели .....	27
10. Разработка бизнес-плана .....	34
<b>БИБЛИОГРАФИЯ .....</b>	<b>40</b>

# Понятия и сокращения

---

<b>ASP</b>	агентство государственных услуг;
<b>Business Model Canvas (Бизнес-модель или шаблон бизнес-модели)</b>	это своеобразная карта, которая помогает понять, как работает бизнес или как мы зарабатываем деньги
<b>CNAS</b>	национальная касса социального страхования
<b>HoReCa</b>	сокращение от (гостиницы, рестораны, кафе)
<b>Акциз</b>	общегосударственный налог, устанавливаемый на некоторые потребительские товары
<b>Кассовый аппарат</b>	если вы планируете осуществлять коммерческую деятельность и оказывать услуги за наличный расчет на территории Республики Молдова, вы обязаны приобрести контрольно-кассовую машину или, как ее еще называют, кассовый аппарат. Кассовый аппарат является формой оперативного учета движения денег в наличной форме и по этой причине регистрация его в налоговой инспекции является обязательной
<b>Налог на добавленную стоимость (НДС)</b>	общегосударственный налог, представляющий собой форму взимания в бюджет части стоимости поставленных товаров, оказанных услуг, подлежащих налогообложению на территории Республики Молдова
<b>НДС</b>	налог на добавленную стоимость

<b>Общество с ограниченной ответственностью (ООО)</b>	это юридическое лицо, уставный капитал
<b>Подходный налог</b>	процент от индивидуального заработка, отдаваемый государству
<b>Предприниматель</b>	это любой человек, который создает свою собственную выгоду в форме коммерческой деятельности, на основании контракта или посредством внештатной деятельности
<b>Предпринимательство</b>	это деятельность по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг, осуществляемая гражданами и их объединениями самостоятельно, по собственной инициативе, от их имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность, с целью обеспечения постоянного источника дохода
<b>Резюме – CURRÍCULUM VÍTAЕ</b>	краткая автобиография (письменная), содержащая данные об учебе, профессиональной подготовке, карьере и семейном положении
<b>Социальное предпринимательство</b>	это предпринимательская деятельность, направленная на решение социальных проблем в интересах общества. Минимум 30% персонала должны быть из малообеспеченных слоев населения, а 90% полученной выгоды повторно используется организацией для целей, предусмотренных законом
<b>Таможенная пошлина</b>	налог, уплачиваемый при пересечении государственной таможенной границы, влияющий на повышение цен на импортируемые товары
<b>Финансовый период</b>	календарный год, по окончании которого определяется доход от деятельности

# Введение

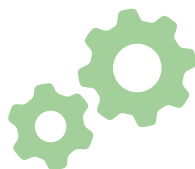
Вы всегда будете хотеть большего и спрашивать себя:

## Как я могу повысить уровень жизни своей семьи?

Ответом на этот вопрос может быть ваше участие в бизнесе. Но чтобы двигаться вперед, важно иметь не только ЖЕЛАНИЕ, но и ЗНАНИЯ, необходимые для создания бизнеса. У вас есть несколько идей и возможностей, которые вы можете развить в малом бизнесе, но вы не знаете, какую из них выбрать?

Для выбора оптимального решения в предпринимательской деятельности следует учесть четыре аспекта:

- ▶ собственный опыт
- ▶ продукт, который вы можете предложить
- ▶ кто покупатель и рынок
- ▶ доступные ресурсы



Целью данного руководства является повышение уровня знаний в области создания и управления экологическим бизнесом для следующих целевых групп:

- ▶ женщин, ведущих домашнее хозяйство
- ▶ женщин и мужчин-предпринимателей



# 1. ЧТО ТАКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

**Предпринимательство** – это деятельность по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг, осуществляемая гражданами и их объединениями самостоятельно, по собственной инициативе, от их имени, на свой риск и под их имущественную ответственность с целью обеспечения постоянного источника дохода.

Термины «предприниматель», «владелец бизнеса», «самозанятый» относятся к любому лицу, которое создает свою собственную выгоду в форме коммерческой деятельности, на основании контракта или посредством внештатной деятельности. Самозанятый/-ая – это человек, который имеет работу или индивидуальное занятие, или небольшая группа людей с или без наёмных работников.

Чтобы лучше понять, что такое предпринимательство, подумайте об известном местном бизнесе, индивидуальном занятии или успешном предпринимателе и попытайтесь в одном предложении описать, чем занимаются эти предприятия или отдельные лица.

## САМОЗАНЯТЫЙ

Г-н Михай занимается установкой – он устанавливает и ремонтирует системы водоснабжения (например, раковины, смесители, водопроводные трубы, ванны комнаты). Он работает не по найму или является самозанятым, у него нет начальника и он распоряжается своим временем и доходами по своему усмотрению.

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦА

Г-жа Мария выращивает рассаду овощей в теплице и продает продукцию местному населению на рынке в Кишинэу. Чтобы увеличить урожай, г-жа Мария наняла еще 2 сотрудников, которые заботятся о плантации и участвуют в процессе продаж. Г-жа Мария – классический предприниматель. Она работает каждый день, а также имеет сотрудников.

## ВЛАДЕЛЕЦ БИЗНЕСА

Господин Ион несколько лет работал за границей и накопленные деньги вложил в бизнес. Он решил открыть ресторан в традиционном стиле. Чтобы добиться успеха, он нанял директора с большим опытом работы в этой области, который сформировал команду, наладил все процессы и вместе они согласовали ежемесячную прибыль, когда и как г-н Ион будет получать отчеты и дивиденды от бизнеса.



У предпринимательства много преимуществ. Среди наиболее важных находятся:

- **Независимость (автономия)**

Достигается открытием собственного бизнеса, потому что предприниматель - это тот, кто принимает решения и заставляет дела идти в определенном направлении, заданном им или ею.

- **Свобода решений и действий**

Достигается за счет владения бизнесом и для предпринимателя это представляется осознанной необходимостью.

- **Самореализация**

Предприниматель, владеющий собственным бизнесом, больше не сталкивается с препятствиями в самореализации, единственные ограничения определяются его собственными способностями, творчеством и новаторством.

- **Возможность получения большего дохода**

«Предприниматель/-ница» может заработать больше, чем в случае работы по найму.

- **Наем членов семьи**

Если бизнес будет успешным, предприниматель сможет нанять всех членов семьи. Это еще один выгодный аспект, потому что бизнес станет непрерывным за счет передачи его детям. С другой стороны, в бизнесе, в котором участвуют члены одной семьи, можно добиться более высокой этики и степени доверия.

- **Применение собственных знаний и навыков**

Для некоторых людей поиск работы, отвечающей их собственным знаниям и навыкам, может быть проблемой (из-за избытка рабочей силы в этой области). Предприниматель может начать бизнес, в котором его знания и навыки являются преимуществом (например, пошив одежды, машиностроение, электричество).

- **Вне рутины**

Это еще одна довольно распространенная проблема. Есть люди, которые чувствуют потребность в переменах, хотя и оставляют монотонную деятельность. Открытие бизнеса – это возможность реализовать собственные идеи и получить от этого выгоду.

## • Ощущение силы и уверенности

Любому предпринимателю бизнес дает ощущение силы и уверенности в себе, потому что он или она принимают решения, влияют на ход действий, решают судьбу предприятия, и все эти аспекты создают особый психологический комфорт.

## 2. ПЕРВЫЕ ШАГИ, ЧТОБЫ СТАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ

В последнее время все чаще встречаются люди, которые не имеют работы или недовольны тем, чем занимаются. Мы десятки раз слышали: «У меня есть потенциал, я разослал свое резюме в сотни компаний, но меня никто не нанимает».

В то же время, если вы считаете, что ограничены в развитии своего потенциала, работая по найму – ничто не мешает открыть собственное дело.

Чтобы начать бизнес, не нужно иметь высшее образование или специализацию в той области, в которой вы хотите его открыть.

Первая проблема, с которой сталкиваются потенциальные «предприниматели», заключается в том, что они вскоре обнаруживают: «Это сложнее, чем я думал». Со стороны, быть боссом самому себе может показаться простым, но в большинстве случаев вам придется работать намного усерднее, чтобы создать и развить свой собственный бизнес. Вот почему нужно иметь потенциал. Три другие составляющие (решимость, воля и уверенность) дадут вам энергию, необходимую для завершения проекта.

Чтобы начать бизнес вам понадобится несколько вещей для начала:



1. решимость
2. работоспособность
3. воля
4. вера в идею, которую вы хотите реализовать на практике.

## Каковы первые шаги к открытию бизнеса:

- 1 решите стать предпринимателем
- 2 найдите идею, которую хотите реализовать
- 3 проанализируйте идею со всех точек зрения: продукт, рынок, клиент, финансирование, технология, люди
- 4 ищите потенциальных партнеров, если считаете, что они необходимы
- 5 составьте небольшой бизнес-план
- 6 продумайте маркетинговую стратегию, соответствующую идее
- 7 переходите к ее реализации

Исследования показали, что у успешных деловых людей есть ключевые качества. Типичный профиль бизнесмена состоит из (не ограничиваясь):

- **Уверенности**

Уверенность в продукте или услуге является необходимым, но не достаточным условием успеха. Мы обращаем внимание на то, что уверенность в собственном продукте или услуге не должна быть односторонней и исходить только от вас. Более важно добиться доверия других к вашему продукту или услуге.

- **Самоопределения**

веры в то, что результат зависит от твоих собственных действий, а не от внешних факторов или действий других.

- **Навыки первооткрывателя**

способности проявлять инициативу, работать самостоятельно и воплощать свои идеи в жизнь. Успешный предприниматель сначала становится хорошим администратором, затем все более хорошим менеджером и лидером по отношению к себе и другим.

## • **Критического мышления**

способности быть открытым к советам других людей, всегда помня о собственных целях, которые вы поставили перед бизнесом. Чем больше предприниматель говорит и слушает, тем больше у него шансов на успех. Предвзятые идеи вроде «я лучше знаю, как это сделать» или «они ничего не умеют», особенно вредны как в бизнесе, так и в жизни. Совет знающего человека или человека, имеющего аналогичный опыт, может быть чрезвычайно полезным для оптимизации вашей идеи, с другой стороны, может избавить от неудобств, связанных с неудачным экспериментом.

## • **Обязательства**

способности приносить личные жертвы в плане продолжительности рабочего дня и свободного времени. Опыт показывает, что собственный бизнес оставляет все меньше и меньше свободного времени. По крайней мере, вначале.

## • **Настойчивости**

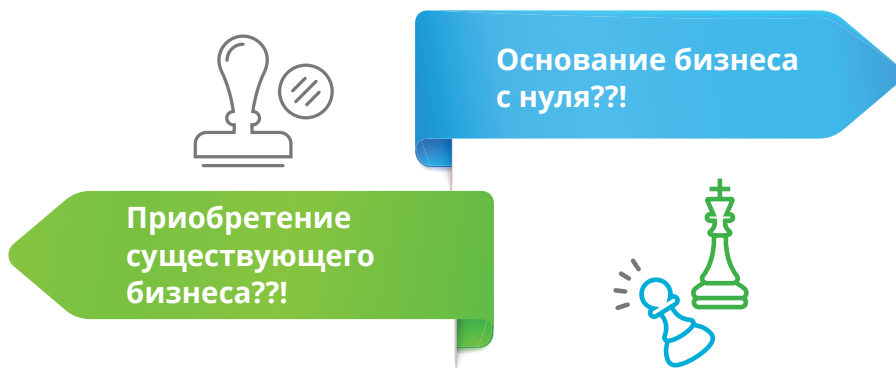
способности продолжать работу, несмотря на препятствия, финансовую нестабильность и подверженность рискам. Настойчивость также выражается в способности оставаться эффективным в стрессовых ситуациях и под внешним давлением. Есть люди, которые «теряются», когда им нужно сделать сразу несколько дел, а другие, наоборот, работают эффективнее, когда находятся под давлением. Это может показаться странным, но этот феномен можно объяснить лучшей организацией перед лицом разного рода проблем по сравнению с тенденцией «лени» при наличии только одного занятия.

## • **Инициативности**

способности находить новые ресурсы и проявлять инициативу, а не идти путем «ожидания и наблюдения за тем, что происходит». Инициатива идет рука об руку с управлением рисками и правильной оценкой возможностей. Вам не нужно работать между двумя огнями, между принятием всех рисков и отказом от них. Тот, кто рискует, может получить больше, но может и слишком много потерять.

### 3. ИДЕИ И ВАРИАНТЫ НАЧАЛА ЭКО-БИЗНЕСА

Когда мы решаем начать бизнес, нужно выбрать, по какому пути идти. Хотя есть несколько способов начать бизнес, для малых экологических предприятий рекомендуются следующие два варианта:



**Выбор варианта начала бизнеса зависит от нескольких факторов:**

- ▶ В чем причина открытия бизнеса?
- ▶ Бизнес-идея? Бизнес-цели?
- ▶ Доступные ресурсы (финансовые, физические и т. д.)?
- ▶ Сколько личного опыта вы можете привнести в свой бизнес?
- ▶ Потребность в финансировании и т. д.?

**Бизнес-идея** рождает род деятельности в будущем. Бизнес-идеи или работы, связанные с «эко», могут быть одними из перечисленных ниже. Это может быть работа, изначально связанная с домашним хозяйством, которая впоследствии может принести дополнительный доход и превратиться в успешный бизнес:



eco



- ▶ Использование теплиц для контролируемого сельского хозяйства
- ▶ Выращивание овощей в теплице
- ▶ Капельное орошение
- ▶ Управление органическими отходами, производство компоста
- ▶ Пчеловодство
- ▶ Климатически оптимизированная сельскохозяйственная деятельность
- ▶ Экотуризм
- ▶ Производство органических культур и овощей
- ▶ Производство биомассы или компоста
- ▶ Питомники и ягодное производство
- ▶ Управление садом
- ▶ Производство молока и сыра
- ▶ Разведение рыбы
- ▶ Разведение животных
- ▶ Комплексные экологические практики в сельском хозяйстве
- ▶ Одежда из вторсырья
- ▶ Реставрация старой мебели
- ▶ Червячная ферма по производству биогумуса
- ▶ Солнечные батареи для производства электроэнергии
- ▶ Производство разлагаемой одноразовой посуды
- ▶ Производство биотоплива (биогаза) из отходов
- ▶ Производство органических удобрений
- ▶ Производство брикетов и пеллет из сельскохозяйственных отходов
- ▶ Выращивание лекарственных растений
- ▶ Другие экологические идеи и практики

При запуске бизнеса в сельской местности, прежде всего, необходимо проанализировать конкуренцию в той области, где вы будете работать, инфраструктуру, рыночный потенциал, возможности доступа к грантам и т. д.

Определив бизнес-идеи, которые вам нравятся и которые соответствуют вашим личным целям (семья, общество, спорт, здоровье, личное и профессиональное развитие и т. д.), сравните их и выберите ту, которая больше всего вам подходит. Для этого можно воспользоваться следующим инструментом:

Оцените каждую идею:

5 – обязательно, 4 – да, 3 – не знаю, 2 – не верю, 1 – ни в коем случае

Критерии оценки		Бизнес-идея 1					Бизнес-идея 2					Бизнес-идея 3				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Личные качества	Вы заинтересованы в ведении такого бизнеса?															
	У вас есть необходимые знания и качества?															
Требования рынка	У вас большой потенциал в маркетинге?															
	Быстро ли растет рынок, на который вы хотите выйти?															
	Легко ли доступны необходимые материалы?															
	Идея не требует больших затрат на маркетинг / продвижение?															
Конкуренция	Есть ли у идеи конкурентные преимущества?															

Технология	Вы знакомы с технологическим процессом?																				
	Есть ли у вас необходимое оборудование для работы?																				
Риск	Законно ли реализация этой идеи?																				
	Можно ли адаптировать идею?																				
	Нет ли большого риска в открытии бизнеса?																				
	Легко ли запустить этот бизнес?																				
Жизнеспособность	Приемлемы ли первоначальные затраты?																				
	Доступны ли источники финансирования для этого бизнеса?																				
	Короткий срок окупаемости?																				
<b>Сумма накопленных баллов</b>																					



Каждая идея может набрать не более 80 баллов. Выберите идею, набравшую наибольшее количество баллов.



## РЕКОМЕНДАЦИИ

- Принимайте решение о бизнес-идее самостоятельно
- Не избегайте направлений, где есть конкуренция
- Не копируйте полностью существующий бизнес
- Не сосредотачивайтесь только на революционных идеях. Лучше постарайтесь улучшить уже существующую услугу или продукт
- Используйте свое творчество, чтобы оригинально продвигать обычную идею
- Проверьте, жизнеспособна ли идея (сможете ли вы собрать необходимые ресурсы для начала бизнеса и нести основные инвестиционные затраты)
- Читайте истории успеха, окружайте себя вдохновляющими людьми, хорошими советниками, надежными союзниками.

### 3.1. Начало бизнеса с нуля – преимущества и недостатки



- ▶ Ты становишься начальником самому себе;
- ▶ Максимальная свобода действий для предпринимателя;
- ▶ Личное удовлетворение;
- ▶ Неограниченный потенциал заработка;
- ▶ Меньшие первоначальные финансовые вложения;
- ▶ Задача создания собственного продукта или услуги на рынке;
- ▶ Возможность развивать собственные методы ведения бизнеса и т.д.



- ▶ Более длительные сроки запуска продукта или услуги;
- ▶ Низкий авторитет со стороны покупателей, поставщиков;
- ▶ Трудности с привлечением источников финансирования и низкий уровень доверия со стороны спонсоров;
- ▶ Отсутствие поддержки;
- ▶ Единоличная ответственность;
- ▶ Ограниченные ресурсы.

## 3.2. Покупка существующего бизнеса – преимущества и недостатки



- ▶ Бизнес уже создан и активен;
- ▶ Возможность работать и выплачивать зарплату уже с первого месяца;
- ▶ Хорошая репутация компании;
- ▶ Наличие оборудования и техники, обученный персонал;
- ▶ Возможность планирования на основе реальных данных;
- ▶ Возможность оценить жизнеспособность бизнеса.



- ▶ У компании может быть неблагоприятный имидж;
- ▶ Стоимость бизнеса бывает трудно определить;
- ▶ Активы могут быть переоценены;
- ▶ Низкое чувство личного удовлетворения от создания и консолидации собственного бизнеса;
- ▶ Наследование проблемных сотрудников;
- ▶ Изменение прежней деловой практики может привести к определенным потерям для клиентов компании.



## 4. ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Следующим шагом после того, как мы выбрали бизнес-идею и приняли решение о том, как начать свой бизнес, будет выбор юридической формы для официальной регистрации бизнеса. Мы решим, как мы хотим осуществлять деятельность, как физическое или юридическое лицо. Понимание форм юридической организации поможет нам быть более уверенными в своем решении.

### Основные отличия:



#### Физическое лицо:

- ▶ Юридически это лицо, которое несет ответственность за все юридические аспекты и долги компании
- ▶ Имеет упрощенную процедуру регистрации
- ▶ Пользуется упрощенными налоговыми ставками
- ▶ Ведет бухгалтерский учет с упрощенными требованиями к налоговой отчетности
- ▶ Имеет ограниченный доступ к кредитам и капиталу
- ▶ У него есть ограничения на виды предпринимательской деятельности, которые они могут осуществлять.



#### Юридическое лицо:

- ▶ Имеет статус юридического лица
- ▶ Имеет ограниченную ответственность учредителей / владельцев
- ▶ Представляет полную бухгалтерскую и финансовую отчетность
- ▶ Имеет право на получение ссуд и займов как предприятие.

С точки зрения закона компания может представлять себя как физическое или юридическое лицо:



- **Индивидуальное предприятие** – это простой способ ведения бизнеса самостоятельно (либо совместно с членами семьи, либо с сотрудниками, но не более 4 человек). Индивидуальному предприятию (ИП) присваивается отдельный налоговый код для предпринимательской деятельности. Человек может зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя только один раз. У нас будет счет в банке, печать, и мы будем выписывать накладные. Применяется единый подоходный налог в размере 12%. Если мы еще не являемся плательщиками НДС, мы будем платить 4% от дохода предприятия.
- **Крестьянское хозяйство** – организационно-правовая форма, предназначенная для крестьянских хозяйств и мелкого сельскохозяйственного бизнеса. Основатель и члены его семьи составляют коллектив крестьянского хозяйства, но, конечно, мы можем нанять персонал, в том числе сезонных рабочих, что характерно для аграрного бизнеса. Основным условием регистрации является право собственности на землю сельскохозяйственного назначения. Если мы не владеем землей сельскохозяйственного назначения, мы сможем зарегистрировать компанию, предоставив долгосрочную аренду (например, на 15 лет).
- **Общество с ограниченной ответственностью (ООО)** – это юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на акции в соответствии с учредительным актом и чьи обязательства гарантируются активами компании. Нет необходимости вносить депозит на счет уставного капитала. ООО является наиболее распространенным типом организации предпринимательской деятельности в Молдове, на него приходится более 55% от общего числа зарегистрированных предприятий. ООО может осуществлять большинство видов предпринимательской деятельности

(при наличии необходимых лицензий), а ответственность акционеров, называемых «учредителями», ограничена. ООО являются гибкими и могут быть представлены небольшими офисами с 1-2 консультантами или многонациональными компаниями с тысячами сотрудников. У него может быть до 50 учредителей, не может быть филиалов, но можно зарегистрировать подразделения.

## 5. ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### Где мы регистрируем бизнес или деятельность в Молдове?

Крестьянское хозяйство	▶ В местной мэрии
Индивидуальное предприятие	▶ Территориальное агентство государственных услуг
Общество с ограниченной ответственностью	▶ Территориальное агентство государственных услуг

Чтобы зарегистрировать вашу компанию, необходимо, чтобы учредители или представитель (представители) учредителей, должным образом уполномоченные, присутствовали в ASP (Агентстве государственных услуг) или в мэрии и местном налоговом органе.

За регистрацию ООО или Индивидуального предприятия в ASP взимается сбор (состоящий из нескольких платежей) около 1800 леев (стандартная регистрация в течение 24 часов) для ООО и около 500 леев для Индивидуального предприятия. ASP также предлагает услуги быстрой регистрации компании - около 4 часов (в тот же день). Комиссия за быструю регистрацию компании в 4 раза выше. В дополнение к расходам на регистрацию заявитель имеет возможность заказать печать, стоимость которой может варьироваться от 200 до 450 леев. Если у вас есть печать, она будет указана в учредительных документах и потребуется при подписании официальных договоров компании и т. д.

## Этапы регистрации ООО представлены ниже:



После регистрации в Агентстве государственных услуг новый экономический субъект автоматически регистрируется в налоговых, статистических органах, органах обязательного медицинского и социального страхования.

Юридические формальности по созданию и регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя следующие:

- проверка наименования юридического лица;
- оформление учредительных документов;
- государственная регистрация;
- публикация информации в Электронном бюллетене, а также получение информации, необходимой для регистрации, через электронные сети от органов государственной власти, без участия, обратившегося за регистрацией;
- предоставление информации из Государственного реестра юридических лиц и Государственного реестра индивидуальных предпринимателей государственным органам для ведения налогового, статистического, медицинского и социального учета.

## 6. ДРУГИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Упрощенный налоговый режим для самозанятых физических лиц** – это форма, которая со временем заменит систему «Предпринимательских патентов» и позволит физическим лицам осуществлять определенную коммерческую предпринимательскую деятельность без какой-либо юридической формы. В соответствии с положениями Налогового кодекса в качестве субъектов налогообложения выступают физические лица-резиденты, которые, не являясь организационно-правовой формой осуществления деятельности, получают доход от самостоятельной деятельности в сфере розничной торговли (за исключением акцизных товаров), в размере не более 600 000 леев в течение года – за налоговый период. Ставка подоходного налога составляет 1% от объема налогообложения, но не менее 3 000 леев. Нам будет необходимо зарегистрировать кассовый аппарат в соответствии с законом и обязательно доказать происхождение продаваемых нами товаров.

**Деятельность на базе предпринимательского патента.** Предпринимательский патент является зарегистрированным государственным свидетельством, удостоверяющим право на осуществление указанного в нем вида предпринимательской деятельности в течение определенного периода времени. Разрешается осуществлять предпринимательскую деятельность на основании патента при условии, что доход патентообладателя от продаж не превышает 300 000 леев в течение 12 месяцев подряд. Администрирование предпринимательского патента осуществляется на основании Закона о предпринимательском патенте №. 93-XIV от 15.07.1998. Видами деятельности, подпадающими под эту форму, могут быть:

- Розничная торговля
- Производство товаров, выполнение работ
- Предоставление услуг

**Пример.** Оказание парикмахерских услуг на дому или в арендованном помещении под салон красоты.

## 7. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

**Закон № 845/1992 о предпринимательстве и предприятиях<sup>1</sup>** дополняется понятием социального предпринимательства, которое представляет собой предпринимательскую деятельность, направленную на решение социальных проблем в интересах общества. Минимум 30% персонала должны быть из малообеспеченных слоев населения (их список определен в Законе о социальной помощи № 547 от 25-12-2003<sup>2</sup>), 90% прибыли должно быть реинвестировано в достижение целей в областях, предусмотренных статьей 361 пункт 4 и прямо предусмотренных в учредительном акте.

**Социальное предприятие** может быть создано общественными объединениями, фондами, религиозными конфессиями, частными учреждениями и/или физическими лицами, осуществляющими социальную предпринимательскую деятельность для решения социальных проблем, представляющих интерес для общества.

Социальное предприятие направлено на борьбу с изоляцией, дискриминацией и безработицей посредством социально-профессиональной интеграции обездоленных людей.

Социальный характер нашего бизнеса может определяться видом деятельности, категорией сотрудников и целью самого бизнеса.

**Социальные предприниматели играют роль проводников изменений в социальной сфере посредством:**

- ▶ Принятия миссии по созданию и поддержанию социальной ценности (а не только частного актива)
- ▶ Признания и использования новых возможностей для выполнения миссии
- ▶ Участия в процессе непрерывных инноваций, адаптации и обучения
- ▶ Действия, не ограниченного доступными в настоящее время ресурсами
- ▶ Демонстрации усиленного чувства ответственности перед получателями помощи и достигнутыми достижениями.

---

1 [https://www.legis.md/cautare/getResults?doc\\_id=101472&lang=ro](https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=101472&lang=ro)

2 [https://www.legis.md/cautare/getResults?doc\\_id=107485&lang=ro](https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=107485&lang=ro)



## Примеры из Республики Молдова:

1) Общественное объединение «Bunăstare» управляет центром социальной поддержки людей с ограниченными возможностями и уязвимых категорий населения. Чтобы обеспечить источник дохода для содержания центра, с помощью донора была открыта общественная прачечная. Таким образом, более 50% доходов, получаемых от услуг, направляется на содержание центра. Постоянный доход Ассоциации также обеспечивает финансовые ресурсы для содержания и поддержки бенефициаров центра.



2) ООО «Unitate», которому принадлежит пекарня в коммуне Кресоая, стремится нанимать женщин из уязвимых семей и двух людей с ограниченными возможностями. В то же время он доставляет в местную общественную столовую по 500 хлебов в месяц. Таким образом, компания помогает сообществу и уязвимым людям вести достойную жизнь.



Перечень видов деятельности и Закон о социальном предпринимательстве можно найти по адресу портала социального предпринимательства:

<http://antreprenoriatsocial.md/index.php?page=page&id=1191&l=ro>

## 8. НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ

Налоговые аспекты будут содержать информацию, которая поможет нам точно спланировать все компоненты бизнеса.



### Общие государственные налоги и сборы включают:

- ▶ подоходный налог / налог на прибыль
- ▶ налог на добавленную стоимость
- ▶ акцизные сборы
- ▶ частный налог
- ▶ налоги на дорожный фонд
- ▶ таможенная пошлина

### Отчисления в бюджет при оплате зарплат:

- ▶ **социальный фонд** – отчисления в Национальную кассу социального страхования (CNAS) и,
- ▶ **медицинская страховка** – отчисления в Национальную кассу медицинского страхования (CNAM)

Отчисления в CNAS со счета работодателя составляют 18%, со счета работника в пенсионный фонд – 6%. Общие отчисления в CNAM составляют 9%, равно разделенные между работодателем и работником по 4,5%. Изменения заявлены в Законе о бюджете.

Подоходный налог с заработной платы – составляет 12% и уплачивается работником с начисленной заработной платы.

## Местные налоги и сборы:

- ▶ плата за облагораживание территории
- ▶ налог на недвижимость
- ▶ плата за размещение рекламы и др.

**Местные налоги** обычно уплачиваются ежеквартально или ежегодно. Самый распространенный местный налог – за обустройство территории, который оплачивается ежеквартально по количеству работников, 25-40 леев в зависимости от местонахождения бизнеса. Еще одним распространенным местным налогом является налог за все коммерческие объекты и/или обслуживание. Точная его сумма обычно устанавливается ежегодно местными властями.

Местные налоги уплачиваются в зависимости от вида деятельности и формы организации бизнеса.

## Подходный налог / налог на прибыль от предпринимательской деятельности

- Компания, имеющая статус не плательщика НДС, уплачивает 4% от общего оборота выручки;
- Ставка налога на прибыль для организаций, уплачивающих НДС, составляет 12% (кроме домашних хозяйств – 7%) от прибыли. Компании, объем продаж которых превышает 1,2 млн. леев ежегодно, обязаны регистрироваться в качестве плательщиков НДС. Для расчета налога на прибыль определим сначала прибыль:

$$\text{Прибыль} = \text{выручка от продаж} - \text{расходы}$$

Также помните, что не все расходы учитываются, некоторые учитываются частично (например, если вы покупаете продукцию, полученную в результате деятельности по патенту, эти расходы не учитываются).

Подходный налог/ налог на прибыль уплачивается ежеквартально в аванс (мы должны рассчитать его в течение года). В конце года любая разница, из-за которой мы должны больше налогов, должна быть уплачена не позднее 25 марта года, следующего за финансовым годом.

**Только обладатели предпринимательского патента не платят ничего дополнительно, кроме разового ежегодного платежа.**

## **Ставки НДС в Республике Молдова**

В Молдове действуют 3 ставки НДС на различные товары и услуги.

**НДС 20%** стандартная ставка НДС для всех магазинов, производителей и других компаний.

**НДС 8%** применяется к отдельным видам сельскохозяйственной продукции, включая хлеб, молоко, молочные продукты и т. д.

**НДС 15%** (введен с 1 мая 2020 г.) - это процент для сектора HoReCa (отели, рестораны, кафе). Он распространяется на все продукты питания, напитки и услуги, которые не облагаются акцизным сбором (алкоголь) и которые подаются в этих заведениях.

Представленная информация не распространяется на владельцев предпринимательского патента, резидентов парков информационных технологий и другие субъекты, регулируемые правилами и отдельные или специальные налоговые режимы<sup>3</sup>.

## **9. АНАЛИЗ БИЗНЕС-МОДЕЛИ**

Модель нашего бизнеса или домашнего хозяйства - это карта для нас, которая поможет нам понять, как работает бизнес или как мы зарабатываем деньги. Это один из самых полезных инструментов за последние годы, он называется Business Model Canvas. Он является альтернативой бизнес-плану и содержит наиболее важные его элементы, помогает вам быть гибким и предлагать новые идеи для инноваций и дифференциации будущего бизнеса. Самый простой способ объяснить его – рассматривать, как ключевой набор вопросов о вашем бизнесе, на которые нужно ответить.

---

<sup>3</sup> <http://www.lex.md/fisc/codfiscaltxtro.htm>

**Вам следует начать с бизнес-модели, а затем перейти к бизнес-плану.** К бизнес-плану стоит переходить, когда у вас уже есть первые продажи и вы сможете сделать оценку на реальных цифрах. **Самое сложное - пережить первую встречу с клиентом.** И здесь нам поможет бизнес-модель, которая показывает, что мы предлагаем по-другому и кому / как мы предлагаем наш продукт / услугу.

Часто особенная бизнес-модель может произвести впечатление на всю отрасль. Как, например, в Молдове компания OLDOSM SA, которая начала свою деятельность в 1994 году с производства галош из ПВХ (поливинилхлорида), а позже разнообразила ассортимент продукции цветными галошами, сапогами, эспадрильями по доступной цене. Более 160 моделей обуви экспортируются в Румынию, а эспадрильи называются «олдкоми».

**Бизнес-модель можно описать для существующего бизнеса, для будущего бизнеса и не в последнюю очередь для домашнего хозяйства, которое разрабатывает продукт и может превратиться в успешный бизнес!**

Бизнес-модель фокусируется на четырех основных областях бизнеса:

- ▶ **Товар**
- ▶ **Отношения с клиентами**
- ▶ **Управление инфраструктурой**
- ▶ **Финансовые аспекты**

Эти области разделены на 9 элементов анализа, см. таблицу ниже. Чтобы разработать бизнес-модель, заполните 9 блоков в порядке, показанном на рисунке ниже, чтобы более правильно ответить на вопросы о своем бизнесе.

## Структура бизнес-модели



Когда мы строим наш бизнес таким образом, мы сосредотачиваемся на следующих аспектах:

- **Сегменты клиентов**, которые покупают у нас.
  - ▶ Для кого мы создаем ценность?
  - ▶ Кто наши самые важные клиенты?



Первый вопрос, на который должен ответить любой предприниматель, – «Кто наши клиенты?». Здесь важно отметить, что если вы ответите «все», то у вас есть все шансы, что ими окажутся «никто».

Как стартап, мы не обладаем необходимыми ресурсами (финансовыми, человеческими) для охвата всех клиентов. Вот почему важно быть максимально конкретным.

**Помните:** нам нужно как можно точнее знать, кто наш клиент, чтобы составить его «портрет»: как он выглядит, где проводит время, что потребляет. Чем лучше мы знаем наших клиентов, тем проще нам будет разработать продукт.

● **Ценностное предложение** – это ценность, которая содержится в нашем продукте или услуге.

- ▶ Какую ценность мы предлагаем нашим клиентам?
- ▶ Какую проблему наших клиентов решаем?
- ▶ Какие потребности клиентов удовлетворяем?
- ▶ Какие продукты и услуги мы предлагаем каждому клиентскому сегменту?



Теперь, когда мы знаем, кто наши клиенты, нам нужно определить, какую проблему мы решаем и какую ценность мы им приносим. Нам необходимо задать себе чрезвычайно важный вопрос: **«Настолько ли велика эта проблема, что они готовы платить нам?»**

Здесь есть два варианта. Или это действительно очень большая проблема, которая требует затрат времени / денег и т. д., и она достаточно очевидна, чтобы заставить их заплатить, или она повторяется достаточно часто, чтобы раздражать (например, жужжание комара: вы не умрете, если он вас укусит, но вы действительно хотели бы от него избавиться).

Очень важно проверить ценностное предложение. Это означает, что мы должны быть уверены, в том, что наше предложение совпадает с желанием людей. И самый простой (но не самый легкий) способ сделать это - поговорить с людьми.

● **Каналы**, по которым мы обращаемся к нашим клиентам.

- ▶ По каким каналам наши клиенты хотят, чтобы мы к ним обращались?
- ▶ Как мы общаемся с ними сейчас?
- ▶ Как интегрированы наши каналы?
- ▶ Что работает лучше всего?
- ▶ Какие из них наиболее рентабельны?
- ▶ Как нам объединить привычки клиентов с рутинной?



Под-этапы каналов сбыта:

- Осведомленность** как мы сообщаем о продуктах и услугах нашей компании (продвижение, по рекомендации, собственный веб-сайт, стенд или рекламный щит).
- Оценка** как мы помогаем клиентам измерить ценность, которую мы создаем (мы проводим дегустации, участвуем в выставках, дарим подарки)
- Покупка** как мы позволяем клиентам покупать наши продукты (онлайн-оплата, размещение на полке магазина, продажа через торговых агентов).
- Доставка** как мы предлагаем нашим клиентам ценность (через магазины, доставку курьером, через собственную кассу, самовывоз).

Для каждого сегмента клиентов нам нужно решить, как мы к ним обращаемся. Какие каналы связи нам нужно использовать для продвижения нашего продукта и передачи ценностного предложения?

Вот еще один ключевой момент начала стартапа. Обычно большинство из нас останавливается на первых каналах, которые приходят в голову. В некоторых случаях они могут работать, но в большинстве случаев они наиболее загружены, и цена за то, чтобы вас услышали, выше. Предлагаем, начав с клиентских сегментов, провести обсуждение в группах с остальной частью команды или с твоими друзьями и проанализировать, какие альтернативные методы общения с клиентами у вас есть. Затем протестируй их и выбери наиболее эффективный.

#### ● **Отношения с нашими клиентами.**

- ▶ *Какое отношение ожидает от нас каждый сегмент клиентов?*
- ▶ *Какие отношения у нас установлены на данный момент?*
- ▶ *Как они интегрируются с остальной бизнес-моделью?*
- ▶ *Сколько это стоит?*



Говорят, что удержать существующего клиента в 10 раз дешевле, чем привлечь нового. Это зависит и от отрасли, но в большинстве случаев это правда. Лучше



сохранить довольного покупателя, чем найти нового. На этом этапе вам необходимо подумать, с учетом специфики бизнеса, о том, какое отношение клиенты ожидают от вас. Будь то долгосрочные отношения или транзакционные (1-2 приобретения). Исходя из этого, вы позже будете принимать множество маркетинговых решений, поэтому внимательно проанализируйте ситуацию.

**Полученный доход**, от каких продуктов или услуг и сколько я получил.

- ▶ *За что действительно готовы платить наши клиенты?*
- ▶ *За что они платят сейчас?*
- ▶ *Как они платят сейчас?*
- ▶ *Как бы они предпочли платить?*
- ▶ *Насколько каждый источник дохода способствует общему доходу?*



Здесь все становится интереснее. Если в бизнес-плане вам нужно было оценить, что, сколько, как, где вы будете продавать, и полагаться только на оценки и предположения, то с бизнес-моделью Canvas все значительно упрощается, она дает вам основу, которая поможет найти новые способы получения дохода.



Подумайте, какие новые вещи вы могли бы придумать, чтобы облегчить вашим клиентам принятие решений и выделиться среди конкурентов.

- **Ключевые ресурсы**, задействованные в производстве товара или предоставлении услуги, которые могут быть: человеческими, физическими, финансовыми и интеллектуальными.
  - ▶ *Какие ключевые ресурсы требуются для нашего ценностного предложения?*
  - ▶ *А для каналов распространения?*
  - ▶ *А для управления взаимоотношениями с клиентами?*
  - ▶ *А для источников дохода?*



У каждого бизнеса есть определенные виды деятельности (см. ниже), а также ключевые ресурсы, необходимые для выполнения своей цели. Независимо от того, говорим ли мы о технологических, человеческих, материальных и др. ресурсах, запишите основные, которые вам понадобятся для осуществления деятельности и поддержки бизнес-модели.

Примите во внимание все пункты, которые описаны выше и посмотрите, что вам нужно, чтобы применить их на практике. Таким образом, вы будете уверены, что не возникнет дополнительных расходов, которых вы не ожидали.

● **Ключевые виды** деятельности по производству товаров или оказанию услуг.

- ▶ *Какие ключевые виды деятельности требуются для нашего ценностного предложения?*
- ▶ *А для каналов распространения?*
- ▶ *А для управления взаимоотношениями с клиентами?*
- ▶ *А для источников дохода?*



По сути, здесь вы должны выделить основные виды деятельности, которые вы собираетесь осуществлять. Они помогут при создании своей команды или организационной схемы, а также при подсчете затрат и расходов. Одна из основных проблем с бизнес-планами заключается в том, что мы всегда что-то забываем или что-то со временем меняется. Бизнес-модель проводит вас через логическую цепочку вопросов и помогает в целом определить категории, обеспечивая гибкость, когда появляется что-то новое.

● **Партнерские отношения/партнерство**, без которых невозможно осуществлять деятельность.

- ▶ *Кто наши ключевые партнеры?*
- ▶ *Кто наши ключевые поставщики?*
- ▶ *Какие ключевые ресурсы мы закупаем у наших партнеров?*
- ▶ *Какую из ключевых деятельностей осуществляют наши партнеры?*



Ошибка, которую совершают многие стартапы, заключается в том, что они думают, что должны делать все. Но ключ к успеху - сосредоточиться на ключевых действиях, которые помогают нам приносить пользу клиентам и увеличивать потоки доходов. Мы знаем, что аутсорсинг находится в зачаточном состоянии, и люди относятся к нему довольно сдержанно. Отчасти это понятно, ведь без надежного партнера весь бизнес может обанкротиться. Но мы можем найти способы использовать партнеров для выполнения определенных бизнес-функций, сосредоточив внимание на том, что мы умеем делать лучше всего. Например, если вы производственная компания, даже часть продаж можно передать на аутсорсинг. Это также помогает нам вводить новшества в другие аспекты бизнес-модели. Мы можем

использовать определенных партнеров (например, поставщиков) для привлечения новых клиентов. Или мы можем найти новые способы сотрудничества с партнерами и таким образом разделить определенные расходы.

- **Стоимость и затраты, необходимые для производства товара или оказания услуги.**



- ▶ *Какие наиболее важные затраты связаны с нашей бизнес-моделью?*
- ▶ *Какие ключевые ресурсы самые дорогие?*
- ▶ *Какие ключевые виды деятельности самые дорогие?*

Опять же, бизнес-план требует бюджета и списка затрат. В бюджете бизнес-плана есть две проблемы. Прежде чем составить бюджет, мы анализируем видение и думаем, действительно ли это все необходимо или существуют более дешевые альтернативы.

Мы без колебаний можем пересмотреть, изменить и улучшить то, что мы написали. Обсудим в команде, затем гипотезы желательно проверить в реальных условиях. Все должно быть адаптировано к нашим потребностям.

## 10. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА

### Что такое бизнес-план?

Бизнес-план – это письменный документ, в котором подробно описывается бизнес-модель, разработанная предпринимателем, и все соответствующие элементы, как внутренние, так и внешние, которые будут влиять на будущий бизнес. Писать нужно так, чтобы его содержание совпадало с вашими целями.

Бизнес-план – это не только начало бизнеса, он также жизненно важен для продолжения и развития существующего бизнеса.

Каждому бизнесу нужны планы для оптимизации роста и развития приоритетов.

Бизнес-план относится к результатам, рассматривайте его как процесс, а затем как документ.

## Зачем нужен бизнес-план?

К сожалению, не все предприниматели верят в необходимость бизнес-плана и рассматривают его как теоретический процесс с небольшими практическими последствиями. Каждому, кто управляет бизнесом, нужен бизнес-план, который является картой и компасом любого бизнеса, показывая цели, приоритеты и необходимые финансовые ресурсы.

Хороший план объединяет ответственных людей, заставляет их говорить на одном языке и работать в одном темпе.

Успех в бизнесе во многом зависит от:

- ▶ *планирования шагов*
- ▶ *установки приоритетов*
- ▶ *распределения ресурсов*
- ▶ *контроля ликвидности*



## Если вы пропустите этап бизнес-плана, вы делаете это на свой страх и риск!

- Начать новый бизнес так же увлекательно, как и сложно. Следует избегать таких фраз, как «У меня нет времени на бизнес-план» или «Я слишком занят, чтобы составлять планы».
- Разработка бизнес-плана, хотя это кажется чисто теоретическим занятием, является первым и наиболее важным шагом в предпринимательстве. Составление бизнес-плана сейчас может сэкономить ваше время и избавить от стресса в будущем.
- Написание бизнес-плана жизненно важно для упорядочивания как можно большего количества элементов, от которых зависит успех вашего бизнеса, сначала для вас, а затем для банков или инвесторов.

## Как составить хороший бизнес-план?

Это комплексный план, который объединяет несколько функциональных планов, таких как маркетинговый, операционный, финансовый и кадровый.

Бизнес-план показывает результаты, и хорошо делать прогнозы как минимум на 3 года вперед.

Бизнес-план основан на следующих элементах:

- ▶ **бизнесмен** (*предприниматель/предпринимательница*), сознательно идущий на определенные риски и желающий получить определенную прибыль
- ▶ **бизнес-идея** (*несколько видов деятельности, которые потребляют и приносят прибыль*)
- ▶ **бизнес-среда** (*среда, в которой осуществляется эта деятельность*)

Бизнес-план должен быть простым, содержательным и прагматичным инструментом. Обращаясь к определенным вопросам, предприниматель демонстрирует глобальное восприятие бизнеса; что он понимает все аспекты, как технические, так и финансовые или человеческие ресурсы, и что он оценивает шансы на успех в бизнесе в соответствии с сформулированными стратегиями, исследуя компанию со всех точек зрения: необходимые ресурсы, деятельность, менеджмент, маркетинг, финансы.

При составлении бизнес-плана необходимо учитывать следующие аспекты:

1. Видение, стратегию
2. Историю, менеджмент, человеческие ресурсы, текущую деятельность
3. Анализ рынка
4. Анализ операционных затрат
5. Необходимые вложения
6. Финансовые прогнозы

## Возможная структура бизнес-плана

- **Резюме плана** – напишите его последним. Он содержит 1-2 страницы ключевых элементов.
- **Описание бизнеса** – в каком состоянии находится бизнес? Запуск, расширение или приобретение?
  - ▶ Какова форма бизнеса?
  - ▶ Какие продукты / услуги предлагает бизнес?
  - ▶ Кто (будет) заказчиком?

### *Дополнительные вопросы для стартапов:*

- ▶ Как вы думаете, почему вы добьётесь успеха в этом бизнесе?
- ▶ Какой у вас опыт работы в этом виде бизнеса?

- **Описание товаров и услуг**
  - ▶ Опишите товарное предложение
  - ▶ Характеристики товаров / услуг?
  - ▶ Преимущества вашей продукции.
- **Анализ рынка** – показывает, что вы знаете рынок, потребности клиентов, где они находятся и как вы с ними общаетесь.
  - ▶ Каков размер рынка? Растет?
  - ▶ Какая (будет твоя доля? Как твоя доля изменится со временем?
  - ▶ Каковы перспективы отрасли?
  - ▶ Кто целевые потребители? (Географические, демографические и психологические характеристики)
  - ▶ Есть ли сегменты пользователей, которых не устраивает конкуренция?
- **Конкуренция**
  - ▶ Кто будет главными конкурентами?
  - ▶ В чем заключается конкурентное преимущество?
  - ▶ Какое положение у конкурентов? Каковы их продажи и прибыль?
  - ▶ (В случае стартапа) как конкуренты отреагируют на мой выход на рынок?
- **Маркетинговая стратегия и план.** Основными компонентами маркетингового плана являются: **продуктовые стратегии, цена и продвижение.**

#### **Основные вопросы:**

- ▶ Как будет упаковываться продукция?
  - ▶ Насколько большой будет продуктовая линейка?
  - ▶ Какие новинки вы представите?
  - ▶ Какую позицию или имидж вы попытаетесь развить или закрепить?
  - ▶ Каковы будут ваши ценовые стратегии?
  - ▶ Как вы будете соревноваться со своими конкурентами и как они отреагируют на вас?
  - ▶ Как вы выйдете на целевые рынки? (Какие медиа ты будешь использовать?)
  - ▶ Как вы их мотивируете на покупку? (Что за сообщение?)
  - ▶ Какова стоимость и сроки реализации маркетингового плана?
- **Операционный план и инфраструктура**
    - ▶ Производственные площади. В собственности или в аренде? Если они сдаются в аренду, то каковы сроки?
    - ▶ Нужны ли ремонт или модификация и каковы затраты?

- ▶ Опишите доступ к инженерным сетям и дороге.
  - ▶ Почему это место хорошо для вашего бизнеса?
  - ▶ Основные этапы производства или оказания услуги
  - ▶ Описание оборудования и степень износа.
  - ▶ Ежемесячный производственный план.
- **План управления и укомплектования персоналом** – показывает профессиональную деятельность ключевых людей, а также кадровую стратегию.
    - ▶ Какой опыт у управленческой команды?
    - ▶ Каковы функциональные направления бизнеса?
    - ▶ Кто будет отвечать за каждое функциональное направление?
    - ▶ Кто кому подчиняется?
    - ▶ Какая будет зарплата?
    - ▶ Какие есть ресурсы управления вне компании?
    - ▶ Какие сейчас кадровые потребности? Будущее?
    - ▶ Какими навыками должен обладать персонал? Какое обучение вы предложите?
    - ▶ У вас есть нужные люди?
  - **Финансовый план** – включает счета прибылей и убытков, бюджет доходов и расходов, денежный поток, баланс и т. д.

Финансовый план описывает сумму денег, необходимую для создания, видение того, как бизнес будет финансироваться в будущем. Обычно он включает в себя следующие элементы:

- ▶ общая стоимость инвестиций и источники финансирования
  - ▶ отчет о прибылях и убытках, счет о прибылях и убытках
  - ▶ прогнозируемый денежный поток; эффект ссуды или инвестиции.
  - ▶ анализ рентабельности и точки безубыточности.
- **План внедрения или календарный план** – полезный инструмент, который может применяться малым или недавно созданным бизнесом.

План внедрения представляет собой календарь, но конкретный, в котором мы будем указывать, в какой период года мы собираемся предпринять важную для нашего бизнеса деятельность.

Например, компания, занимающаяся выращиванием ягод, будет представлять в производственном плане сельскохозяйственную деятельность в течение года и другие важные для бизнеса виды деятельности. Необходимо отметить деятельность, которая формирует затраты или расходы.

## Пример производственного плана

Описание деятельности	Период												Ответственный	Стоимость, леев (по необходимости)	
	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12			
Регистрация бизнеса, включая внесение уставного капитала на счет компании														Основатель	3000
Заключение договора на закупку семенного материала														Основатель	300
Подготовка земли														Персонал	9000
Заготовка посадочного материала														Основатель	32000
Уборочная деятельность														Персонал	29000
Сбор/ реализация культуры														Персонал, Основатель	16000
Хранение/ замораживание некоторого количества продукции														Партнер с холодильником	4000
Ремонтные работы														Персонал	9000



Быть или не быть предпринимателем — это личный выбор, требующий навыков, которым можно научиться. Несколько исследований показали, что предпринимателю нужны не определенные врожденные черты, а скорее набор приобретенных навыков. Успешные предприниматели разделяют некоторые общие взгляды и модели поведения: они усердно работают, их мотивируют твердая приверженность делу и настойчивость, и у них всегда позитивное отношение и ожидания хороших результатов от деловых решений и задач.

Сегодня в Республике Молдова есть много возможностей для запуска и развития бизнеса и получения поддержки через различные специализированные программы.

Если у вас есть бизнес-идея, предлагаем вам ознакомиться с этим руководством и сделать первые шаги для ее реализации.

## Библиография

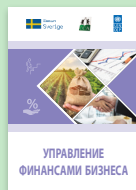
---

- <https://www.plandeafacere.ro/tag/model-plan-de-afaceri/>
- <https://caam.utm.md/instruire/ghid-antreprenoriat-initierea-afacerii/>
- [https://ceda.md/wp-content/uploads/2018/03/SUGESTII-PENTRU-PROIECTAREA-LEC\\_IILOR.pdf](https://ceda.md/wp-content/uploads/2018/03/SUGESTII-PENTRU-PROIECTAREA-LEC_IILOR.pdf)
- [https://brd.gov.md/sites/default/files/document/attachments/ghidul\\_antreprenorului\\_pe\\_intelesul\\_tutoror\\_2013.pdf](https://brd.gov.md/sites/default/files/document/attachments/ghidul_antreprenorului_pe_intelesul_tutoror_2013.pdf)
- <https://www.traininguri.ro/ro/wp-content/uploads/2010/06/ghidul-antreprenorului-cuprins.pdf>
- <http://inventica.usm.md/wp-content/uploads/2014/12/ANTREPRENORIAT-Initierea-afacerii.pdf>
- Примеры финансирования: <http://www.ucipifad.md/en/granturi/granturi-pentru-finantarea-masurilor-de-adaptare-a-sistemelor-de-producere-agricola-la-schimbarile-climatice-2/>
- <https://ciel.ro/blog/pentru-antreprenori/cum-se-scrie-un-plan-de-afaceri-de-succes-ghid-complet/>
- <https://revistacariere.ro/antreprenor/start-up/cum-lansezi-cu-succes-propria-afacere/>

# ПЕРВЫЕ ШАГИ В СОЗДАНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА



## В коллекции:



Управление финансами  
бизнеса



Маркетинг и продвижение  
экологических продуктов



Устойчивая энергетика  
и эффективное  
управление ресурсами  
домашних хозяйств



Устойчивость к  
изменениям климата



Экологические практики  
в сельском хозяйстве

Это руководство было разработано **Общественным объединением «Центр бизнес- консалтинга» (ССА)** при финансовой поддержке Швеции в рамках проекта **«Устойчивые сообщества к изменению климата через расширение прав и возможностей женщин»**, реализуемого Программой развития ООН (ПРООН). Автор несет полную ответственность за содержание данной публикации, которое не обязательно отражает точку зрения Швеции и ПРООН.