

Как открыть бизнес в сфере инженерных изысканий



Редакция проекта «ГеоИнфо PRO» решила разобраться в таком неоднозначном вопросе, как открытие изыскательской фирмы.

Если посмотреть на динамику появления новых членов саморегулируемых организаций, то тема весьма актуальна, ведь открываются новые компании так же активно, как и закрываются старые.

Кто-то переоценил свои способности и недооценил проблемы, возникшие еще на этапе регистрации нового бизнеса. Кто-то не смог пережить спад объема работ, а кто-то, изучив чужой опыт, набрал обороты и чувствует себя неплохо.

Эксперты рассказали, как обеспечить себя заказами и развиваться. Конечно, новые экономические условия внесут серьезные коррективы в вопросы ведения бизнеса в нашей стране, однако многие базовые вещи, надеемся, останутся неизменными.

Людмила Дьяченко
Специальный корреспондент

Как начать

Открытие изыскательской компании, по мнению наших собеседников, ничем не отличается от открытия любого бизнеса.

«Начинающий предприниматель может предлагать изыскательские услуги индивидуально или собрать команду», – сообщил руководитель научно-технического отдела АО «Мосинжпроект» Дмитрий Конюхов.

«Две недели вполне достаточно, чтобы оформить все необходимое для выполнения изыскательских работ. Это совсем не сложно, труднее найти заказы и средства для выполнения взятых на себя обязательств», – уточнил генеральный директор ООО «Гильдия Геодезистов» Кирилл Романов (Санкт-Петербург).

Руководитель юридической фирмы «Империал» Инна Чемеркина (Ростов-на-Дону) подтвердила, что самостоятельно зарегистрировать компанию не сложно, другой вариант – переложить регистрацию на юристов.

В качестве организационно-правовой формы для ведения такой деятельности подойдет ООО, система налогообложения – упрощенная, если предприниматель не собирается участвовать в тендерах. Если же контрагентами будут госструктуры, тогда потребуется общая система налогообложения, ведь они работают с НДС.

«Важно сразу принять во внимание предполагаемые доходы и расходы, затраты на офис, на рекламу, – подчеркнула Чемеркина. – Многие подыскивают помещение в центре города, однако офисы в спальных районах дешевле, главное – удобная транспортная развязка. Также на старте стоит обеспечить себе большой рекламный бюджет, потому что бизнес такого рода высококонкурентный, и придется значительно вкладываться в рекламу, хотя и сарафанное радио никто не отменял. Еще одна весомая часть затрат – оплата труда сотрудников».

Кому рулить

Генеральный директор АО «Институт экологического проектирования и изысканий» Владимир Слободян (Москва) рассказал, что решение открыть свой бизнес возникает, как правило, следующим образом.

Вначале инженеры работают вместе по какой-то тематике, потом понимают, что участие в серьезных проектах и денежный оборот возможны только при появлении юридического лица. Члены творческого коллектива становятся учредителями, их первоначальный капитал – предыдущие заработки.

Поначалу не принципиально, кто является генеральным директором. Обычно все партнеры участвуют в фактическом управлении, и не имеет значения, кто

подписывает документы. В дальнейшем, по мере роста и усложнения бизнеса, происходит структурирование компании, и тогда уже роль генерального директора резко возрастает.

«Необходимо формально распределить полномочия, во избежание корпоративных конфликтов. На какой-то стадии для операционной деятельности может быть привлечен наемный директор, а стратегия и направления развития пусть определяются советом директоров или учредителей из первоначальных партнеров», – прокомментировал Слободян.

По словам собеседника, хорошо бы начинающим бизнесменам сразу наметить и стратегию развития. Например, определить для себя, каких целей они хотят достичь в ближайшие 5–10 лет, какая будет общая выручка, прибыль, сколько наймут специалистов, каким будет материально-техническое оснащение, какие рыночные ниши. Проработка стратегии убережет стартующий бизнес от риска закрытия.

«Квалифицированные специалисты – залог успеха, найти их непросто. Часто единственный способ – переманивание сотрудников с предложением им более высокой заработной платы», – добавила Инна Чемеркина.

Чем заниматься

Кирилл Романов открывал свою изыскательскую организацию вдвоем с коллегой. «Мы начинали только со строительной геодезии, так как сами долго работали на строительных объектах, знали и умели многое. Большим плюсом на тот момент были наши знания в работе с GPS-системами и наличие у нас редкого на тот момент приёмника с РТК-режимом. Позже к этому прибавились комплексные изыскания и кадастровые работы», – рассказал он.

По словам Дмитрия Конюхова, два его знакомых инженера-геолога работают в университете на кафедре геофизики. Поскольку к ним часто обращаются, они открыли узкоспециализированную компанию и не видят смысла расширяться.

«Специализация будет определяться бэкграундом учредителей. Если это геологи, то начинать они будут с геологических изысканий и постепенно подключать остальные виды деятельности. Если есть среди партнеров люди разного профиля, тогда возможны варианты с выходом на комплексные исследования», – поделился размышлениями Владимир Слободян.

По его мнению, если учредители выбрали «стратегию малого коллектива», нецелесообразно тратить ресурсы на привлечение комплексных проектов, потому что они будут только размывать прибыль профильного вида деятельности.

Все зависит, конечно, от вида специализации. Допустим, геофизикам есть смысл развивать именно геофизические компетенции, потому что это нишевый продукт, клиент все равно придет. А вот у геологов и экологов может быть и слишком мало, и слишком мало заказов, и им нужно компенсировать это другими предложениями для клиентов и исполнителей.

«Стратегия небольшой компании, на мой взгляд, уместна для геофизических, гидрометеорологических, археологических исследований. Перспективна работа с небольшими операционными расходами в узкой нише», – добавил В.Слободян.

Где брать заказы

Новая компания может подать заявку на тендер, а вот получит ли она заказ, это уже вопрос. Для участия в серьезном проекте требуется портфолио. Конечно же, его нет у стартующей фирмы.

В данном случае, считает Дмитрий Конюхов, можно предложить себя в качестве подрядчика предприятию, которое выиграло госконтракт. Даже если будут выполнены совсем мелкие работы, все равно у исполнителя появится моральное право добавить госзаказчика в свое портфолио.

«Не так уж выгодны тендеры, – продолжил тему Кирилл Романов, – потому что высокая конкуренция, и падение цены часто доходит до 80–90%. Еще один минус для изыскателей: многие заказчики организуют тендеры сразу на проектно-изыскательские работы».

Вместе с тем, «на начальном этапе тендеры – чуть ли не главный способ обеспечить себе узнаваемость, охватить рыночных и нерыночных игроков, – считает Владимир Слободян. - В дальнейшем, когда компания обрывает опытом, коллективом, материальной и нематериальной базой, можно будет позволить себе выбирать контракты, а на старте надо брать все, что дают или что плохо лежит. Агрессивная стратегия – единственный способ обеспечить свое присутствие на рынке и долю этого рынка».

Другие источники заказов – знакомства. Правда, если все знакомые – это мелкие и средние предприниматели, то в какой-то момент исполнитель рискует остаться без работы, потому что вся она будет переделана. Выход – развивать клиентскую базу, выходить на крупных игроков.

Вступать ли в СРО

С точки зрения Инны Чемеркиной, если предприниматель хочет использовать все возможности для роста продаж, тогда, вне сомнения, нужно вступать в саморегулируемую организацию, особенно если планируется участие в госзакупках.

Для вступления в СРО потребуется заплатить единовременный и компенсационный взносы, потом ежегодные.

«Думаю, что без СРО ни о каких серьезных заказах речи не будет», – отметил Кирилл Романов.

«Можно, конечно, поспорить, насколько велика роль саморегулируемых организаций в реальном регулировании отрасли, – согласился Владимир Слободян, – но это только до тех пор, пока где-то что-то не упало, и не нанесен значимый ущерб. Я бы рекомендовал не относиться формально к получению всех допусков и страховок».

Строительство, подчеркнул В.Слободян, – это прежде всего безопасность и ответственность, и если предприниматель намерен всерьез сделать инженерные изыскания своим бизнесом, тогда ему необходимо вступление в СРО.

Членство в СРО может и не потребоваться, если предприниматель обслуживает частных лиц, однако и здесь участие в СРО будет дополнительным плюсом в привлечении частного заказчика, уверен Дмитрий Конюхов.

Сколько можно заработать

По мнению Инны Чемеркиной, расчет прибыли нужно начинать с подсчета затрат.

«Для хорошего старта потребуется порядка 10 миллионов рублей, – сказал Дмитрий Конюхов. – Не важно, собственные это средства или заемные, важнее не бояться их потерять. С таким стартовым набором можно рассчитывать на три-пять миллионов прибыли в первый год работы».

«Мы заработали сначала 1,6 миллиона рублей, на второй год – 7,8 миллиона. Думаю, что в среднем такие ожидания и должны быть. Правильная уплата налогов оптимизирует прибыль. Вначале упрощенная система налогообложения, где платится 6% с общей суммы доходов – самое оптимальное», – поделился опытом Кирилл Романов.

С точки зрения Владимира Слободяна, в первые год-два выручка может составить от нескольких миллионов до первых десятков миллионов рублей в год, в зависимости от выбранной ниши и региона присутствия.

Упрощенная система налогообложения (УСНО) приемлема только для тех, кто работает в узкой нише, например, в гидрологических или геофизических исследованиях, или на субподряде у крупных игроков.

Заказчики из числа крупных корпораций и государственных структур не воспринимают всерьез компании на упрощенке. Считают, что такие организации не потянут капиталоемкие проекты, например, комплексные инженерные изыскания в

районах Крайнего Севера или на морских акваториях. Крупному заказчику зачастую бывает просто неудобно работать с такими организациями и платить за них НДС.

Словом, чтобы всерьез зарабатывать, надо и играть в серьезные игры.

Как не закрыться

Любой бизнес – игра в рулетку, можно проснуться миллионером, а можно в одночасье все потерять, сказала Инна Чемеркина. По ее наблюдениям, главная ошибка новичков – «подождать, и все само собой наладится». Если проект не приносит прибыли и тем более убыточен несколько месяцев, перспектив не видно, лучше закрыть его и не продолжать накапливать долги.

«Можно и не закрываться, если переходить все время на новый уровень, делать все, чтобы клиенты не заканчивались», - продолжил разговор Дмитрий Конюхов. Один из малозатратных вариантов работы – сбор команды под определенный заказ. Проекты бывают и долгими, до нескольких лет, отношения со специалистами оформляются по ГПХ.

Кирилл Романов полагает, что нужно просчитать несколько сценариев, в том числе с приемлемыми для себя убытками. При таком подходе закрывать бизнес не придется, потому что владелец будет готов к проблемам и, в идеале, у него будет план, как эти проблемы решать.

Владимир Слободян также обратил внимание на способность собственника угадывать общие тренды, правильно оценивать экономическую обстановку, инвестиционную активность. Ведь объемы рынка инженерных изысканий напрямую зависят от инвестиций. К сожалению, если владелец погружен в операционную деятельность, а это сплошь и рядом, то все проблемы он видит постфактум, потому что в российских реалиях банкротство и превратилось в обычный способ закрытия бизнеса.

Случается, что новые собственники покупают компании с многомиллионными и даже миллиардными долгами, сохраняют юридическое лицо, бренд, рабочие места. Такой счастливый финал бывает только у известного предприятия. Новому инвестору нужно имя в отрасли, его-то он и покупает, приобретая юридическое лицо, которое могло бы закрыться.

Успехов в бизнесе!