

УДК 330.1

КАК НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС И НЕ РАЗОРИТЬСЯ

HOW TO START YOUR OWN BUSINESS AND NOT GO BANKRUPT

Горшенина Елена Викторовна, руководитель учебно-методического отдела
ООО «ИнтерКонсалт», д.э.н., профессор

Редакция журнала «Экономические исследования» начинает публикацию материалов в разделе: «Основы бизнеса. Практикум». В данном номере журнала вниманию читателей предлагается одна из тем раздела: «Как начать свой бизнес и не разориться».

The editorial board of the journal “Economic Research” is starting to publish materials in the section: “Basics of Business. Workshop.” In this issue of the journal, readers are offered one of the topics from this section: “How to start your own business and not go bankrupt.”

Ключевые слова: бизнес, бизнес-идея, рыночная экономика, потребности рынка, спрос и потребление на рынке.

Keywords: business, business idea, market economy, market needs, demand and consumption in the market.

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Бизнес (предпринимательство) – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предпринимательство (предпринимательская деятельность, бизнес) – самостоятельная, рискованная деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предпринимательская способность – набор качеств, умений, способностей человека, позволяющих ему находить и использовать лучшее сочетание ресурсов для производства, продажи товаров и услуг, принимать разумные последовательные решения, создавать и применять новшества, идти на допустимый, оправданный риск. Предпринимательская способность

характеризуется такими признаками как самостоятельность, ответственность, инициатива, риск, динамичность, активный поиск решений.

Рынок – экономические отношения, связанные с обменом товаров/услуг, в результате которых формируется спрос, предложение и цена.

Предложение (англ. supply) – понятие, отражающее поведение товаропроизводителя на рынке, его готовность произвести (предложить) какое-либо количество товара/услуги за определённый период времени при определённых условиях.

Закон предложения – закон, в соответствии с которым, чем выше цена на товар/услугу, тем большее количество этого товара/услуги предлагается производителями на рынке.

Спрос (англ. demand) – зависимость между ценой и количеством товара/услуги, который покупатели могут и желают купить по строго определённой цене в определённый промежуток времени. Спрос – потребность в товарах и услугах, обеспеченная необходимыми денежными и другими платежными средствами (платежеспособностью покупателей).

Закон спроса – закон, в соответствии с которым, чем выше цена товара/услуги, тем на меньшее количество товара/услуги предъявляется спрос.

Конкурент – лицо, группа лиц, фирма, предприятие, соперничающие в достижении идентичных целей, в стремлении обладать теми же ресурсами, благами, занимать положение на рынке.

Конкуренция – состязание между производителями (продавцами) товаров/услуг, борьба между ними за рынки сбыта с целью получения более высоких доходов. Конкуренция представляет цивилизованную, легализованную форму борьбы за существование и один из наиболее действенных механизмов регулирования в рыночной экономике.

Конкурентоспособность – многоаспектное понятие, определяющее соответствие товара /услуги условиям рынка и требованиям потребителей не только с точки зрения качества, технических характеристик, но и с позиции экономических, эстетических характеристик, коммерческих и иных условий реализации товара (цена, сервис, реклама).

С какими мыслями НЕ СТОИТ открывать свой бизнес:

- ✓ Как бы побыстрее и много заработать?

-
- ✓ Моя идея точно сработает, но мне нужны деньги!
 - ✓ Я что, хуже других, что ли? Вот мой сосед бизнесом занимается, и у меня все также получится!
 - ✓ Надоели эти начальники, завтра же увольняюсь и открываю свое дело!

С какими мыслями СТОИТ открывать свой бизнес:

- ✓ Я очень хорошо умею делать востребованное «рынком» дело!
- ✓ Без риска я могу вложить только свободные деньги!
- ✓ Мне нужен денежный резерв или источник дохода, пока мой бизнес не начнёт приносить доход!
- ✓ У меня больше не будет начальников, и я должен действовать самостоятельно и за всё отвечать!

ЗАДАНИЕ 1

- Сформулируйте ответ на вопрос: с какой целью я начинаю своё дело?
-

ЗАДАНИЕ 2

- Сформулируйте ответ на вопрос: что я могу предложить рынку, или какие потребности рынка я могу удовлетворить?
-

ЗАДАНИЕ 3

- Вопросы, на которые необходимо ответить до начала бизнеса.

Вопрос	Да / Нет
1. Есть ли у Вас опыт работы с кредитами? Если нет, то не берите кредиты на открытие бизнеса	
2. Снимите «розовые очки» и задайте вопрос: «Что я потеряю в случае неудачи»? Готовы ли Вы к потерям? Если нет, то Вы ещё не готовы к своему бизнесу	

3. Все ли сценарии развития бизнеса Вами учтены: оптимистичный и пессимистичный? Если нет, то просчитайте все варианты	
4. Есть ли у Вас деньги на открытие и ведение бизнеса? Если нет, то продумайте источники финансирования. Не открывайте бизнес на деньги, предназначенные на другие цели (образование детей, выплаты по кредитам, лечение и т.п.)	
5. Изучен ли рынок, на который Вы выходите? Если нет, то тщательно изучите конкурентов и свои возможности, то есть имеющиеся у Вас ресурсы для старта собственного дела	
6. Вам обещают быстрый результат? Если да, то не связывайтесь с непонятными или «суперприбыльными» проектами	
7. Есть ли с кого Вам брать пример? Если нет, то используйте опыт успешных бизнесменов	
8. Сфера бизнеса Вам хорошо знакома? Если да, то смело начинайте бизнес	
9. Есть ли у Вас план действий? Если нет, то планируйте предстоящие действия письменно и четко	

Список литературы

1. Горшенина Е.В., Вицелярова К.Н. Предпринимательство и проектная деятельность: учебное пособие. – Краснодар: КГИК, 2017. – 159 с.
2. Горшенина, Е.В. Экономическая теория. Учебное пособие [Текст] / Е.В. Горшенина. – Тверь: ТвГУ, 2012. – 185 с.

!
• Продолжение публикации материалов раздела «Основы бизнеса. Практикум» в следующих номерах журнала.