

## **Организация собственного бизнеса с нуля**

**Першикова А.М.**

экономика, предпринимательство

*5 класс, ЗабКЛИ, город Чита, Забайкальский край*

*Научный руководитель: Есина Т.А., центр дополнительного образования  
«Перспектива», город Чита, Забайкальский край*

Желание обрести финансовую свободу, стать самостоятельным в решениях и действиях, больше зарабатывать при меньших усилиях, оставить после себя значительное наследство детям и внукам, возможность заниматься благотворительностью — эти мотивы можно назвать хорошим контекстом для начала предпринимательской деятельности. Ведь очень хочется открыть свое дело, научиться правильно вести его, собрать дружный коллектив и управлять финансовыми потоками, развивая задуманное направление. Если человек уже определился и его мотивы для начала собственного дела качественные, то перед ним сразу встают вопросы: с чего начать, и чего ожидать в процессе?

Цель нашего исследования - выяснить как организовать свой бизнес и чего ждать в процессе его организации?

Задачи:

1. Изучить правила и основные понятия процесса организации бизнеса с нуля;
2. Продумать и организовать свое дело по продаже слаймов собственного производства;
3. Проанализировать процесс организации собственного дела и сформулировать основные «плюсы» и «минусы»;
4. Разработать рекомендации на основе изученного теоретического материала и практических наблюдений.

Ожидаемый результат: мы предполагаем, что в результате организации собственного дела по продаже слаймов сможем на практике понять и выделить основные принципы эффективной организации бизнеса.

В ходе исследования мы применили следующие методы: изучение и анализ литературы по экономике; эксперимент по разработке и запуске собственного дела по продаже слаймов; математические (сведение баланса, доходы, расходы, прибыль).

Наше исследование поможет тем, кто желает, но, возможно, боится организовать свое дело. Также информация, полученная в ходе работы над проектом будет полезна тем, кто интересуется этой темой, хочет найти хорошую работу с хорошим заработком, желает иметь большую ответственность.

Исследуя теорию по теме, мы выяснили, что предпринимательство, прежде всего, не просто наличие в собственности предприятия, производящего те или иные продукты или услуги, а обязательно – выгодная торговля, которая требует не только определенных знаний и навыков, но поиска и участия в ней равноправных партнеров.

Предпринимательство невозможно без торговли. Торговля – это определенная сфера деятельности людей, обладающих не столько специфичным складом ума, сколько особенным талантом – успешно торговать: не просто заключать сделки, покупать и продавать, а обеспечивать получение прибыли, достаточной для развития предприятия. Талантом торговать обладают далеко не все. Можно быть высокообразованным человеком, обладающим острым аналитическим умом, квалифицированным специалистом в области техники, управления производством, экономикой, но это ни в коем случае не свидетельствует о наличии способностей к предпринимательской деятельности, способности делать деньги [1].

Также мы выявили общую тенденцию: большинство людей, которые принимают решение организовать свой бизнес, застревают на такой переходной стадии, как отбор бизнес идеи. Существуют практические рекомендации по решению этой проблемы:

1. Выбирать идею нужно исходя из условий: индивидуальная склонность, уровень конкуренции, размер начальных капиталовложений.

2. После того, как выбрали несколько идей, получаем список. Однако требуется отобрать лишь одну из них. Для того чтобы сделать окончательный выбор, нужно разузнать все нюансы бизнеса – необходимые затраты, возможные трудности, срок окупаемости и т.д.

3. Не нужно торопиться регистрировать свой бизнес и наспех оформлять документы. Проанализируйте и выясните все достоинства, преимущества, ошибки и шероховатости своих будущих конкурентов, и лишь потом приступайте к реализации своего бизнес-проекта[2].

Основываясь на анализе полученных с ходе теоретического исследования данных, мы перешли к собственно эксперименту: организации продаж.

В период исследования были популярны слаймы. Первые попытки их изготовить были успешны, и в итоге получались хорошие слаймы, которые пользовались спросом у сверстников. Организация и проведение различных ярмарок, на которых можно было продать этот продукт, позволили получить хороший опыт в торговле. Появилась необходимость заказывать разные добавки к слаймам, которых не было у нас в городе. Таким образом, продукту была добавлена эксклюзивность. После поездки в г. Москва, где в тот момент были целые слаймовые магазины, пришла идея в рамках эксперимента открыть магазин в своем городе. Организационные мероприятия заняли месяц: аренда полок в центре «Перспектива», столиков, подготовка товаров и т.д.

Анализируя практическую предпринимательскую деятельность, осуществленную в рамках эксперимента, мы сделали следующие выводы:

1. Самым трудным оказалось привлечь покупателей, сказался недостаток информации в сфере маркетинга и привлечения клиентов;
2. Самым легким было фотографировать продукцию, процесс продаж;
3. Когда интересна сама идея и актуальна для конкретного момента, то организовать свое дело легче. При потере интереса к деятельности, или снижении спроса на продукт работать гораздо сложнее.

На основе изученной литературы и собственного опыта мы можем

сформулировать нижеследующие рекомендации. Открывать свое дело не стоит:

- если вам хочется быстро и много заработать;
- если у вас нет денег;
- если вы хотите зарабатывать так же, как кто-то другой;
- если вы не знаете основ предпринимательства и маркетинга.

Самые эффективные и продуктивные мысли при начале своего дела и его точно стоит организовывать:

- если вы хорошо умеете делать востребованное «рынком» дело и на его основе хотите открыть свой бизнес;

- если вы осознаете, что в начале большие вложения в бизнес являются очень рискованными, и только свободные деньги вы можете вложить в дело, но не станете занимать их, так как риск потери денег без опыта в бизнесе очень высок;

- если вы понимаете, что свое дело требует много времени, и на то, чтобы его развить должен быть денежный резерв или источник дохода, пока проект не будет приносить ощутимый доход;

- если вы осознаете, что у вас больше не будет начальников и контролеров и нужно уже сейчас стать достаточно организованным человеком, чтобы действовать самостоятельно и достичь успеха в предпринимательстве [3].

Список источников информации:

1. Титовец М. А. Социально-экономическая характеристика предпринимательства // Экономика, управление, финансы: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 3-9.

2. Что такое бизнес - определение и виды – Как открыть ИП, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vib33.ru/blog/chto-takoe-biznes.html> (дата обращения: 10.02.2020)

3. Что нужно чтобы открыть бизнес. С чего начать свой бизнес — пошаговый план с нуля, Михайличенко М. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nt-csm.ru/chto-nuzhno-chtoby-otkryt-biznes-s-chego-nachat-svoi->

biznes-poshagovyi-plan-s.html (дата обращения: 17.02.2020)