Лозовой Евгений Викторович

Учитель технологии

МБОУ г.Иркутска ООШ №8 имени Д.Г.Сергеева

Статья «Что такое бизнес?»

Когда на уроках технологии возникает тема бизнеса, собственного дела, предпринимательства школьники часто задают вопросы: - С чего начать? Какие шаги предпринять?

Причём у большинства учеников представление о бизнесе весьма и весьма туманные. Мол, бизнес – это круто! Вложил один раз деньги и всё! Ничего больше делать не нужно! Только и дел, что деньги считай! Это ведь не на работу каждый день ходить за копейки…

Спрашиваю:-Какой бизнес вас интересует?

Отвечают:-Любой, лишь бы деньги приносил.

Получается школьники не имеют представления о бизнесе. Родители с ними на эту тему не разговаривают, даже те, кто занят в бизнесе. Мол, маленькие ещё, вот подрастут- тогда и поговорим. В учебнике только общие фразы и определения об этом. Вот у ребят и складывается очень однобокое представление о бизнесе.

В школе этой теме отведено на изучение целых сорок минут.

Я считаю, надо говорить на эту тему, что бы у школьников сложилось свое мнение о бизнесе. Чтобы они не руководствовались слухами и мифами.

КАК НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?

1.Начать надо с написания банального бизнес-плана. Можно конечно, пользоваться готовыми , типовыми бизнес-планами, взяв их за основу, при составлении своего. Но надо помнить , что они содержат усредненные или устаревшие показатели, которые могут не работать в нынешней ситуации. Или даже содержать в себе ошибки. Лучше проработать схему будущего бизнеса самостоятельно.

2.Выбрать бизнес идею. Не обязательно новую, для начала лучше использовать уже работающую идею. Ведь создание нового рынка потребления очень сложный процесс. Легче войти в уже действующий. Но войти со свежим взглядом со стороны, т.е. рассмотреть предложения уже работающих конкурентов, найти недостатки в их работе и устранить эти недостатки в своей работе.

3.Проанализировать ситуацию на рынке. Попробовать оценить будет ли востребован ваш товар или услуга. Рассмотреть стоимость, обслуживание, рекламную политику и после этого оценить свою готовность соперничества с ними.

4. Чтобы выделиться из массы конкурентов вам понадобиться собственная «фишка». Та, что будет выгодно отличать вас от них. Благодаря которой вас запомнят.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Даже если ваш будущий бизнес небольшой и вам кажется, что он не потребует огромных вложений всё же позаботьтесь о финансовой «подушке». То есть имейте стратегический запас денег на первое время.

К расчетным затратам я бы добавил минимум 10% на непредвиденные расходы. И надо помнить, что в течении 1го года брать денежные средства из оборота фирмы не следует. А вот иметь запас средств на поддержание привычного образа жизни на этот же срок необходимо. Т.е. если вам хватает 60т.р. в месяц, то надо умножить на 12 месяцев.

И ещё, если у вас нет опыта предпринимательства, то крупную сумму в кредит лучше не брать, а обойтись малыми вложениями собственных средств. Потому что берешь чужие и не надолго, а отдаёшь свои и навсегда. Да ещё и спроцентами..

ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ

Когда я задаю вопрос классу:- С чего вы начнете свой бизнес?

То самый распространенный ответ: Куплю лицензию! Т.е. благодаря Голливуду у них в головах сложился такой стереотип. Достаточно купить лицензию. О существовании налоговой инспекции, пенсионного фонда, фонда социального страхования школьники даже не догадываются.

И когда я им рассказываю о том ,что для начала необходимо написать заявление в районную налоговую инспекцию, заплатить госпошлину в Сбербанке они делают большие глаза:- Зачем, я же лицензию купил!

А по закону нужно предоставить в ИФНС следующие документы:

1. Заявление о регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя по форме р21001.
2. Копию паспорта.
3. Квитанцию об уплате госпошлины-800 рублей
4. Уведомление о переходе на УСН (упрощенную систему налогообложения).
5. Открыть счет в банке.

Нелишне напомнить, что ИП-это физлицо получившее после государственной регистрации право на ведение предпринимательской деятельности.

Работать без оформления документов- нельзя! Незаконное предпринимательство влечёт за собой административную и уголовную ответственность!

При этом индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам ВСЕМ своим личным имуществом, тогда как ООО рискует лишь уставным капиталом фирмы. А уставной капитал фирмы , по закону, может составлять 10 тысяч рублей.

Важно знать! ИП гораздо проще выводить денежные средства из оборота т.к. прибыль считается его собственностью, в отличии ООО.

Ещё одна правовая форма собственного бизнеса- это получение патента САМОЗАНЯТОГО. Если вы планируете заниматься оказанием услуг (например ремонтом обуви) или продажей товаров собственного производства( например -тортов). То ваша налоговая ставка будет составлять -4% от дохода, в отличие от ИП , который платит -6% от дохода по УСН.

РАСКРУТКА БИЗНЕСА

1.Вначале пути не стоит вкладывать в дело большие суммы денежных средств, заказывать разработку дорогого сайта или брать в аренду дорогой офис в центре города.

2.Используйте бесплатные или малобюджетные способы рекламы( листовки по почтовым ящикам, «сарафанное радио», доски обьявлений).

3.Обязательно заведите собственные группы в соцсетях(ВК, Телеграм) и ведите их постоянно. Наполняйте их интересным и качественным контентом, говорящем о вас и вашем деле, как о специалисте и профессионале.

4. Настоятельно просите положительные отзывы о вас у довольных клиентов. Делайте скидки тем клиентам, которые оставят и разместят пост о вас и вашей услуге (товаре) на своей страничке.

5. Ищите , пробуйте и изобретайте новые способы привлечения клиентов и покупателей.

6.Не опускайте руки и не сдавайтесь, если клиентов недостаточно. Верьте в свои силы и преодолевайте падения и провалы. Пусть поначалу не всё получается- зато вы приобретёте бесценный опыт!

7.Выручку в первое время распределяйте разумно. Небольшую часть откладывайте на непредвиденные расходы, а остальное на закупку товара и материалов, на рекламу и развитие дела.

В этот период деньги на проживание берите из другого источника А весь доход(прибыль) инвестируйте в дело.

КАК НЕ ПРОГОРЕТЬ НАЧАВ СВОЙ БИЗНЕС

1. Для старта бизнеса не используйте последние накопления и большие кредиты. Вкладывайте только те суммы, которые не страшно потерять. На случай наступления форс-мажора всегда оставляйте неприкосновенный запас(НЗ) средств.
2. Ваш доход должен превышать расходы уже через 6-8 месяцев. Если же расчеты показывают, что придется работать в ноль или в убыток в течении года откажитесь от такого проекта.
3. Начинайте свой бизнес в том сегменте рынка, который наиболее вам известен. Выбирайте то направление деятельности, которое лучше знаете и понимаете. Дополнить свой бизнес попутными сферами деятельности можно и после становления.
4. Не ждите подходящего момента, не раскачивайтесь долго устраняя все недочеты дела. Вы всегда можете их исправить в процессе работы. Ведь самые большие провалы случаются при крупных вложениях, покупке дорогого оборудования, аренде шикарного офиса в центре города. Частенько такие вложения не окупаются, а текущие платежи становятся неподъёмными.
5. Проведите разведку (изучение спроса ещё до оформления документов. Запустите рекламу своей продукции(услуги , товара) и оцените реальный спрос на него. Используйте бесплатные объявления типа «Авито,Юла». Посчитайте количество обратившихся к вам клиентов. Соберите предварительные заказы на вашу продукцию. Если спрос имеется- то можете с уверенностью начинать свой бизнес. Удачи вам!