

УДК: 005.511

«КАК НАЧАТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС»
ЧАКАН БИЗНЕС УЮШТУРУНУН МАКСАТЫ
WHAT BEGIN OWN BUSINESS?

*Момбаева Ф.С. - преподаватель
Кочкор-Атинский колледж, кафедры
«Экономики и Информатики», Телефон: 0559 157 737*

«Я уверена и точно знаю, что каждый человек способен достичь успеха и осуществить свою мечту»

Аннотации: Я хочу рассказать вам пути открытия собственного малоинвестиционного бизнеса, который не требует большого стартового капитала и при этом дает реальные шансы стать преуспевающим и финансово свободным человеком.

Так как речь у нас пойдет о собственном бизнесе, давайте для начала рассмотрим следующие вопросы:

«Какова цель создания бизнеса?»,

«Что необходимо для создания собственного бизнеса?»

«Какие факторы являются определяющими для достижения успеха?».

Мен өзүмдүн баяндамамда чакан баишталгыч капиталды талап кылбаган ошону менен бирге финансылык жактан эркин жана ийгиликтүү болууга реалду мүмкүнчүлүк берүүчү инвестор болууга жол ачуучу жеке чакан инвестициялык бизнести ачуу жолдорун айткым келет.

Жогорку маселелерге байланыштуу жеке ишкер үчүн зарыл болгон төмөнкү суроолорго кайрылабыз:

«Чакан бизнес уюштурунун максаты»

«Жеке бизнес түзүү үчүн зарыл шарттар»

«Ийгиликке жетишүүнүн факторлору»

In its report I want to tell you way of the opening own shoji investment business, which does not require the big start capital and herewith gives the real chances to become succeeding and financial free persons.

Since speech beside us shall go about own business, let's for beginning consider the following questions: "As purpose of the making the business?", "That required for making the own business?" "What factors are defining for achievement of the success?".

1)Что такое бизнес?

-Организуя любой бизнес-процесс, люди действуют как предприниматели. Таким образом, бизнес – это ведение предпринимательской деятельности по удовлетворению определенных потребностей клиентов. Слово «предприниматель» в корне содержит слово «принимать» и по своей сути подразумевает наличие у человека предприимчивости, то есть скорости в принятии решений.

Выбор области деятельности каждый предприниматель делает самостоятельно, исходя из своих желаний и предпочтений. Основными элементами бизнеса являются: цель, субъект, товар или услуга и регулирование предпринимательской деятельности.

2) Важные вопросы бизнеса

Очень часто на вопрос «Что нам мешает заняться собственным бизнесом?» многие люди отвечают: «Отсутствие стартового капитала».

На самом деле это не совсем так. Важным вопросом является не то, сколько нужно вложить денег. Более важным вопросом является следующее: «Когда вернутся вложенные деньги?» и «Какую прибыль получит компания?».

3) Степень риска

Одним из основных сдерживающих моментов для большинства людей является степень риска, которая существует при организации собственного бизнеса. Обойти этот момент никак нельзя, потому что риск – это естественный фактор, сопровождающий не только начало собственного дела, но и всю нашу жизнь.

Здесь важно уметь оценивать степень риска относительно своих реальных возможностей и способностей. Понятие риска в бизнесе, прежде всего, тесно связано с потерями финансовых и других материальных ценностей. Поэтому чем меньше вы вкладываете средств, тем меньше рискуете.

Любое дело необходимо начинать постепенно и увеличивать вложения в соответствии с темпами развития бизнеса. В этом случае степень риска сводится к минимуму. Убрать его полностью невозможно, так как для кого-то риском является потерять миллион долларов, а для кого-то десять тысяч. Это зависит от индивидуальных особенностей и опыта каждого человека.

4) Например: Достаточно долгое время Сильвестр Сталлоне снимался в массовых второразрядных фильмах. Денег катастрофически не хватало, поэтому ему приходилось подрабатывать официантом. Единственным его другом на тот момент была собака.

И вот однажды он написал сценарий к фильму. Сценарий понравился нескольким голливудским кинокомпаниям, и они были готовы приобрести его. Но у Сталлоне есть обязательное условие: главного героя фильма играть будет он. И все бы хорошо, только у него врожденный дефект речи, и он не может четко говорить на английском языке. И ни одна кинокомпания не принимает его условия. Ему предлагают за сценарий 150000, только чтобы он отказался от главной роли. По тем временам это огромные деньги. Но он не берет их и настаивает на своем. Он устоял от соблазна продавать свою мечту. Его мечта – быть популярным киноактером и свободным человеком, и он не продает ее даже за очень большие деньги. Для того чтобы как-то жить, он вынужден продать свою собаку. Впоследствии он выкупает ее за пятьдесят тысяч долларов. И вот наступил момент, когда одна из компаний согласилась с его условиями и сняла по его сценарию фильм «Рокки», где роль главного героя играет Сильвестр Сталлоне.

Значительно позже в одном из интервью Сталлоне рассказал об этом фильме, в котором ему нужно было забраться на вершину горы и оттуда прокричать всего одно слово: «Свобода». И вот в этом крике актер выразил все годы, которые шел к своей мечте. От его крика мурашки шли по коже, настолько он был наполнен силой и энергией, которая выражала достижение его мечты.

5) Необходимые условия

Для того чтобы начать собственный бизнес, в каждой стране существуют определенные условия и требования. Прежде всего, это регистрация и получение необходимых разрешенных документов, изготовление печати, открытие счета в банке, постановка на налоговый учет и получение необходимых патентов и лицензий на ведение деятельности.

В принципе, этот процесс особой сложности не представляет. Это доступно для всех, кто решил начать предпринимательскую деятельность. Это только вопрос времени и определенной суммы денег, которая зависит от вида вашей деятельности.

б) Определяющие факторы

Для рассмотрения этого вопроса возьмем три фактора-критерия: продукция, компания и условия сотрудничества.

Давайте представим, что мы с вами решили заняться бизнесом. У нас есть по пятьдесят тысяч евро. Таким образом, наш стартовый капитал составляет сто тысяч евро. О чем бы мы подумали прежде, чем вложить свои деньги?

- Прежде всего, мы бы задумались, с какой продукцией нам было бы выгодно работать. Потом мы бы подумали, с какой компанией лучше сотрудничать. И третье, над, чем бы мы задумались, это условия, на которых компания предлагает нам сотрудничать. От условий сотрудничества во многом зависит размер нашей прибыли. Давай распишем все более детально и сведем наши пожелания в таблицу:

Продукция	Компания	Условия
Качественная	С положительным опытом работы и хорошей репутацией	Товарный кредит
Имеет постоянный и устойчивый спрос у потребителя	Работает легально	Рекламная поддержка в СМИ
Доступная цена для среднего потребителя	С хорошей динамикой развития	Качественные и каталоги и, пробники и рекламная продукция
Широкий ассортимент	Известная на нашем ранке	Качественный сервис

Вот такая у нас получилась таблица с критерием, по которым мы можем выбирать себе компанию партнера.

7) Способы продвижения продукции на рынок

Основная цель любого бизнеса, как мы уже говорили - это получение прибыли. Размер прибыли, в свою очередь, напрямую зависит от объемов продаж продукции или услуг, которые предлагает компания. Это известно абсолютно каждому предпринимателю.

При этом существуют разные способы продвижения продукции на рынок, в результате чего она попадает к конечному потребителю, то есть к нам с вами. Самые известные способы – это рынки и магазины, куда приходят покупатели и приобретают то, что им нужно.

8) Как работает модель сетевого бизнеса

Возможно, вы слышали, что сетевой бизнес описывают как способ продвижения товара к конечному потребителю, который многие люди путают с продажей. Но сетевой бизнес на самом деле не торговый бизнес, это скорее бизнес рекомендаций.

Важным преимуществом сетевого бизнеса, несомненно, является то, что он не требует больших начальных инвестиций, что делает его доступным для всех желающих. Малые инвестиции подразумевают отсутствие риска. Который может сдерживать желание начать собственный бизнес.

По сути, риск финансовых потерь – это основная причина, которая сдерживает большинство людей начать, собственное дело. Модно сколько угодно убеждать, но рискнуть могут далеко не все. Особенно когда речь идет о крупных финансовых вложений. В сетевом бизнесе эта проблема отсутствует в принципе

Бизнес-возможность, о котором вы сегодня узнали, проста и доступна. Она предоставляет неограниченные перспективы финансового и личного роста.

У вас сейчас есть возможность сделать свою жизнь преуспевающей и процветающей. И только вам решать, что с этой возможностью делать.

Спасибо за внимание! Успехов вам на пути к своей мечте и до встречи

Литературы:

1. Валерий Максумчук «Путь к своей мечте» Часть 1 – Харьков, Клуб «Гармония», 1996г.
2. «Маркетинг» Ф.П.Романов. г.Москва «Банки и Биржа» «ЮНИТИ» 1995г.
3. «Экономика предприятия» учебник для ВУЗов. В.Я.Горфикель, г.Москва «Банки и Биржа» «ЮНИТИ» 1996г.
4. «Маркетинг» К.Ховерд . г.Москва «Банки и Биржа» «ЮНИТИ» 1998г.
5. «Финансовый анализ» учебное пособие В.Р.Банк г.Москва 2000г.

Рецензент:

Карбекова А. – к.э.н.