

**ПРИНЦИПЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА
(НА ПРИМЕРЕ ИП ЯКОВЛЕВОЙ Е.С.)**

Е.С. Яковлева, студент группы В-17580

Научный руководитель: Трифонов В.А.

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

В настоящее время в России насчитывается уже несколько миллионов частных предпринимателей. Данная сфера деятельности сопряжена с риском и необходимостью принимать самостоятельные и взвешенные решения. Приняв решение об открытии собственного дела, предпринимателю необходимо спланировать деятельность своей будущей организации [1]. Перед ним встает задача создания бизнес-плана, который предшествует любым дальнейшим мероприятиям бизнесмена. Вне зависимости от вида предпринимательской деятельности существует ряд ключевых моментов, которые необходимо учитывать для того, чтобы с наименьшими рисками достичь поставленных целей, задачи, научиться успешно решать проблемы, возникающие в процессе открытия собственного дела.

При этом, на наш взгляд, в сложившейся современной экономической ситуации с текущим средним уровне жизни, заработной платы, структурной и скрытой безработицы создаются предпосылки для развития малого бизнеса. У каждого человека есть выбор – работать на предприятии или работать на себя, открыть свое дело. Открытие собственного бизнеса ассоциируется в первую очередь с большими финансовыми затратами. Предложенные в данной статье принципы бизнес-планирования собственного дела опровергают такое видение и диктуют предпринимателям новый подход к созданию бизнеса.

На основе поэтапных мероприятий для создания индивидуального бизнеса, предложенных в учебном пособии для вузов [1], предлагаем программу открытия бизнеса на примере организации и продажи детских игрушек в г. Юрга Кемеровской области. Программа открытия бизнеса и поэтапные мероприятия, представлены в виде принципов, под понятием которого понимается элемент управления в системе предпринимательской деятельности.

1. Принцип концепции дела. Как было сказано выше, что в нашем случае речь идет об открытии собственного дела по продаже детских игрушек, что для города Юрга Кемеровской области является актуальным в связи положительной тенденцией рождаемости населения. За последние 6 лет рост рождаемости в области увеличилась на 25,8% и составила в среднем по области 11,2 на 1000 населения, в Юрге (9,4). Показателями, характеризующими состояние здравоохранения, организацию и качество медицинской помощи, являются младенческая и материнская смертность. Младенческая смертность устойчиво снижается. Ее уровень снизился на 38,3% в в возрасте до 1 года 1000 родившихся живыми [2]. Имея соответствующий уровень образования и начинающий опыт работы по открытию собственного дела, остается лишь обзавестись уверенностью в своей идее.

2. Принцип стратегии дела состоит в постановке целей и задач бизнеса.

Цель проекта- раскрыть теоретические и практические аспекты бизнес-планирования создания собственного дела.

Задачи открытия собственного бизнеса на примере ИП Яковлевой Е.С:

1. Провести сегментирование рынка детских игрушек в г. Юрге Кемеровской области;
2. Выбрать целевой сегмент рынка для выхода на него со своим товаром;
3. Показать основные принципы сегментирования потребительского рынка;
4. Определить поставщика товара — детских игрушек;
5. Создать хозяйствующий субъект в форме малого предпринимательства, ведущего экономические и хозяйственные операции с целью получения прибыли;
6. Обосновать экономическую эффективность открытия собственного дела.

3. Принцип выбора организационно-правовой формы бизнеса. По нашему мнению, целесообразно выбрать в качестве хозяйствующего субъекта индивидуальное предпринимательство. В качестве режима налогообложения выбираем упрощенную систему налогообложения (УСН), при которой индивидуальный предприниматель не уплачивает следующие налоги: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налог на имущество физических лиц и налог на добавленную стоимость (НДС). Уплата всех этих налогов заменяется уплатой одного налога, рассчитываемого с суммы доходов либо с суммы дохода за вычетом расходов.

4. *Принцип подбор кадров, распределение обязанностей.* На этом этапе необходимо определить все ли функции будет выполнять владелец бизнеса, либо необходим сотрудник для выполнения части функций, продумать и определить какие обязанности будет выполнять сотрудник, а какие владелец. Регистрация предпринимательской деятельности это: оплата государственной пошлины за регистрацию, постановка на налоговый учет, открытие предпринимательской деятельности, открытие счета в банке.

5. *Принцип управления предпринимательской деятельностью.* Предварительный поиск клиентов (поставщиков и покупателей). Основным способом поиска поставщиков является поиск выгодных предложений в интернете. Учитываются при этом: географическая отдаленность, поиск проводился по ближайшим крупным городам, для минимизации сроков и стоимости доставки партии товаров. Были найдены оптовые поставщики интересующей продукции, работающие непосредственно с производителем, предлагающий товар по приемлемым ценам. Сроки сбора и доставки заказа 2-3 суток, также предусмотрены скидки на доставку при определенной стоимости заказа.

6. *Принцип организации продаж.* На начальном этапе развития предприятия, основной задачей является продвижение товара, так как основную роль в продвижении и продаже играет торговый агент, основным инструментом являются личные качества агента (умение наладить контакт с людьми, умение заинтересовать в своем предложении и представить свой товар так, чтобы у покупателя возник долгосрочный интерес и желание продолжить сотрудничество. Другой не менее важный аспект - это наглядность и удобство выбора продукции, число наименований которой достигает нескольких сотен. Для решения данной задачи был разработан каталог, который дает возможность упростить и ускорить оформление заявки. Каталог представлен в двух вариантах: в печатном и электронном виде для более индивидуального подхода к клиентам.

7. *Принцип сотрудничества. создание положительного имиджа фирмы.* Предоставление льгот покупателю (разные формы кредита, скидки, дисконтные карты, доставка товара на дом). Необходимым условием для развития является соответствие ассортимента спросу. Для этого необходимо учитывать предпочтения покупателей в данный момент времени, и своевременно реагировать на изменение спроса. Также следует учитывать сезонность спроса на определенные группы товаров, и заранее обеспечивать предложение, чтобы не создавать недостаток некоторых товаров. При снижении спроса связанного с окончанием сезона продаж данного товара, необходимо организовывать акции и сезонное снижение цен, во избежание залеживания товара на складе.

Таким образом, автором сделана попытка обобщения принципов бизнес-планирования собственного дела. Кроме того, открытие собственного дела всегда сопровождается созданием новых рабочих мест, что частично решает проблему безработицы в моногородах (г. Юрга), способствует увеличению налоговых поступлений в местный бюджет, что определяет практическую значимость и актуальность данной статьи.

Литература.

1. Г.Н. Франовская. МАЛЫЙ БИЗНЕС. Учебное пособие для вузов. 2007 г. (Способы создания малого бизнеса).
2. В 2006 году в области продолжился рост рождаемости. [Электронный ресурс]. - <http://www.ako.ru/PRESS/viewtext.asp?C20092=On>.
3. Деловой портал, посвященный тематике Бизнес Планирования – <http://www.bigplans.ru/>
4. Е.И. Акулич, Е.С. Сапрунова, М.В. Момот, С.Г. Чернета. Методическое пособие для начинающих предпринимателей. Юрга, 2010 г.