

УДК 338

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ РЕАЛИЗАЦИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ЗАМЫСЛА: ОТ ГЕНЕРАЦИИ БИЗНЕС-
ИДЕИ ДО ЗАПУСКА СОБСТВЕННОГО ДЕЛА**

Леонов С.А.

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна»
г. Санкт-Петербург, Россия*

Аннотация

Содержание статьи раскрывает авторский подход к проектированию собственного бизнеса, детально описываются все этапы и элементы данного процесса. Автором приводится последовательность из семи основных этапов реализации предпринимательского замысла, включающих поиск бизнес-идеи и ее стресс-диагностика, подготовка концепции бизнеса и ее описание в бизнес-плане, анализ инвестиционных возможностей и описание конкретных шагов по открытию и сопровождению своего бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, проектирование бизнес-процессов, бизнес-идея, предприниматель.

**DEFINING THE MAIN STAGES OF IMPLEMENTING AN
ENTREPRENEURIAL IDEA: FROM GENERATING A BUSINESS-IDEA TO
LAUNCHING YOUR OWN BUSINESS**

Leonov S.A.

*candidate of economic sciences, associate Professor of the department of economic theory
FSBEI HE «Saint Petersburg State University
of Industrial Technologies and Design»
St. Petersburg, Russia*

Annotation

The content of the article reveals the author's approach to designing your own business, describes in detail all the stages and elements of this process. The author provides a sequence of seven main stages of the implementation of an entrepreneurial idea, including the search for a business-idea and its stress-diagnosis, the preparation of the business-concept and its description in the business-plan, the analysis of investment opportunities and the description of specific steps to open and maintain your business.

Keywords: small business, business-process design, business-idea, entrepreneurial.

В настоящее время все большую популярность набирают программы молодежного предпринимательства или программы для начинающих предпринимателей. Еще в рамках обучения в университетах у студентов появляется возможность выполнить бизнес-проект и защитить его в качестве выпускной квалификационной работы в рамках программы «Стартап как диплом», реализуемой Министерством науки и высшего образования РФ [1]. Для начинающих предпринимателей и выпускников образовательных организаций высшего образования доступны программы поддержки и развития бизнес-идей в рамках различного рода бизнес-акселераторов, бизнес-инкубаторов и т.д.

Тем не менее, любой начинающий или потенциальный предприниматель, должен выстроить свою индивидуальную перспективную бизнес-траекторию. Такая траектория должна быть разработана в рамках проектного подхода «от бизнес-идеи к бизнес-практике». По мнению автора, проект по построению персональной траектории развития предпринимательского замысла может быть представлен следующими основными этапами:

1. осознание потенциальным предпринимателем своей готовности к открытию реального бизнеса;
2. поиск и диагностика бизнес-идеи;
3. подготовка концепции бизнеса;
4. понимание назначения бизнес-плана;
5. анализ возможностей и условий инвестирования в бизнес;
6. полноценное описание предпринимательской идеи в рамках бизнес-плана;
7. фактическое открытие собственного дела.

Указанная последовательность является авторским представлением основных этапов развития предпринимательского замысла и требует некоторых пояснений. Если раскрывать суть первого этапа, то становится очевидным, что

потенциальный предприниматель должен четко понимать, что он хочет получить от бизнеса, что нужно вложить в собственное дело и что мешает открыть свое дело. Как правило, собственный бизнес позволяет предпринимателю получить простор для самореализации, развития своего творческого и управленческого потенциала, бизнес дает возможность перестать быть наемным сотрудником и самому создавать рабочие места. Чистая прибыль от деятельности малого предприятия даст возможность предпринимателю достигнуть своих целей, ради чего, в целом, создаются новые бизнес-единицы. Принятие решения об открытии собственного дела – это цель, которая должна быть конкретной, достижимой, ограниченной по времени, измеримой и значимой.

Наиболее трудной и значимой проблемой при проектировании своего дела становится поиск бизнес-идеи и ее диагностика, то есть второй этап развития предпринимательского замысла. Важно то, чтобы в которой планируется развитие с основной профессией предпринимателя, увлечениями (хобби) и т.д., то есть необходимо являться экспертом в конкретной отрасли или области знаний. На этом этапе предприниматель должен определиться с форматом бизнеса:

- услуги или товары;
- онлайн или оффлайн бизнес;
- предложение для бизнеса или физических лиц.

При поиске бизнес-идеи важно оценить причины неудач недавних конкурентов, а также выявить недостатки в деятельности успешных компаний. Нельзя переоценить важность поиска идей посредством анализа информации из открытых источников – книг, специализированных интернет-ресурсов, профессиональных пабликов, а также участия в мероприятиях для экспертов отрасли. Это могут быть тренинги, семинары, конференции, где происходит обмен мнениями, опытом и может быть найдено бизнес-решение.

В тот момент, когда бизнес-идея была сформулирована, необходимо ее предварительно протестировать, то есть перед подготовкой развернутого бизнес плана, создание которого требует определенных ресурсов, необходимо протестировать жизнеспособность бизнес-идеи. Такую стресс-диагностику можно провести, ответив на следующие вопросы:

- Какую проблему решает ваш будущий бизнес? Чем помогает людям или компаниям?
- Сколько людей сейчас нуждается в решении этой проблемы? Насколько обширный рынок сбыта?
- Как сейчас они решают свою проблему? К кому обратится ваш будущий клиент, если у него возникнет потребность в вашем товаре или услуге?
- Сколько они готовы платить за решение? Готовы ли вы предложить конкурентную цену? Готовы ли люди платить эту сумму?
- Чем ваше решение проблемы будет лучше? Чем вы будете отличаться от конкурентов? Что у вас будет лучше? Цена, качество, сервис?
- Почему этого до сих пор никто не сделал? Может быть на это нет спроса?
- Сможете ли вы это реализовать прямо сейчас? Если нет, то каких ресурсов не хватает?

Третий этап – это подготовка концепции бизнес, то есть концептуального описания базовых принципов и условий функционирования будущего бизнеса - идей, целей, сути проекта, особенностей предлагаемых товаров (услуг) и их преимуществ перед конкурентами. Другими словами – это описание основных факторов успеха предполагаемого бизнеса. В рамках описания концепции (оболочки) проектируемого бизнеса необходимо найти ответы на следующие вопросы:

- В рамках какой организационно-правовой платформы планируется открытие бизнеса?;

- Это будет собственная бизнес-идея или готовое решение (бизнес по франшизе);
- Какая система налогообложения будет применяться?;
- Какой будет политика в области качества?;
- Какой будет политика ценообразования?;
- Какой будет кадровая политика?;
- Является ли выбранная сфера бизнеса лицензируемой, потребуются ли какие-либо иные разрешения?

Грамотный выбор наиболее эффективной организационно-правовой платформы, системы налогообложения, политики организации в области качества, кадров и т.д. позволит еще на этапе проектирования не совершить фатальных для бизнеса ошибок и получить дополнительные конкурентные преимущества.

Четвертый и шестой этапы достаточно подробно описаны в предыдущих работах автора [2, 3]. Пятый этап подразумевает полноценный анализ потребности в инвестициях и инвестиционной привлекательности предполагаемого бизнеса. В любом случае, у начинающего предпринимателя должно быть понимание того, что денежные инвестиции (самоинвестиции – инвестиции в свой бизнес) – это любой объем накопленных денег, но эти деньги не могут быть получены от продажи единственного жилья и транспортного средства, а так же не могут быть получены в рамках потребительского кредитования. Потеря этих денег никак не должна сказаться на повседневной жизни предпринимателя, т.е. это «свободные деньги». На этом этапе необходимо дать ответы на следующие вопросы и представлять возможные варианты ответов на них:

- Где брать ресурсы? (собственные средства; средства инвесторов; средства партнеров (соучредителей); меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса);

- Какие ресурсы могут потребоваться и на какой основе предоставляются? (материальные; нематериальные; возвратные или безвозвратные);
- Где искать инвестора? (профессиональные мероприятия (семинары и форумы); «сарафанное радио»; специализированные сайты по поиску инвесторов; электронные доски объявлений; сайты региональных органов власти, отвечающих за поддержку малого и среднего бизнеса);
- Как снизить порог входа в бизнес? (выбирать сферы бизнеса с низкой себестоимостью производства товара или услуги; не покупать, а арендовать помещения, оборудование и т.п.; пользоваться готовыми решениями).

Седьмой этап – реализация разработанного бизнес-плана в реальных условиях. Тем не менее, момент запуска должен быть регламентирован и выполняться в определенной последовательности. Представим авторскую последовательность шагов по открытию собственного дела:

- подготовка финансовых и иных ресурсов;
- официальная регистрация бизнеса;
- открытие расчетного счета в банке;
- создание сайта (аккаунтов в социальных сетях) и приобретение онлайн-кассы;
- закупка и установка оборудования;
- подбор и трудоустройство персонала;
- заключение всех необходимых договоров;
- получение лицензий, разрешений, согласований;
- открытие магазина/запуск сайта;
- приход первых клиентов, фиксируется первая прибыль;
- возврат, удержание и привлечение новых клиентов;
- контроль точного следования концепции бизнеса и корректировки;
- сдача отчетности, совершение обязательных платежей;

- увольнение сотрудников и прием новых;
- делегирование.

Соблюдение указанной последовательности позволит начинающему предпринимателю повысить шансы на выживаемость своего бизнеса и соответствовать заложенным в бизнес-плане параметрам эффективности. Нарушение указанной последовательности как минимум может привести к серьезной задержке в реализации бизнес-плана, в худшем случае – это может привести существенным убыткам [4, 5, 6].

Следует заключить, что определение основных этапов реализации предпринимательского замысла (от генерации бизнес-идеи до запуска собственного дела) является не только важной и актуальной задачей, но и обязательным элементом проектирования бизнес-процессов, направленных на получение явных преимуществ предполагаемого бизнеса в высококонкурентной рыночной среде.

Библиографический список:

1. Стартап как диплом [Электронный источник]: Режим доступа – https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=25900 (Дата обращения 26.03.2021г.)
2. Леонов С.А. Принципы эффективной разработки бизнес-плана // Дневник науки. 2020. №12 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dnevniknauki.ru/images/publications/2020/12/economy/Leonov.pdf> (Дата обращения 07.01.2021).
3. Леонов С.А. Принципы эффективной презентации и продвижения бизнес-плана // Дневник науки. 2020. №12 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dnevniknauki.ru/images/publications/2020/12/economy/Leonov2.pdf> (Дата обращения 07.01.2021).

4. Грабоздин, Ю.П., Фоменко, Е.В., Иванов, М.Ю. Внешние эффекты при производстве услуг социальной сферы [Текст] / Ю.П. Грабоздин, Е.В. Фоменко, М.Ю. Иванов // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67). С. 111-116.

5. Грабоздин, Ю.П., Гуреева, Е.Г., Кадиленко, А.Н. и др. Анализ развития рынка консультационных услуг на современном этапе развития национальной экономики [Текст] / Ю.П. Грабоздин, Е.Г. Гуреева, А.Н. Кадиленко и др. // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 836-840.

6. Shatalova T.N., Chebykina M.V., Zhirnova T.V., Korobejnikova E.V., Bobkova E.Y. Innovative properties of the business raw materials potential formation and operation International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. T. 15. № 11. С. 29-39.

Оригинальность 90%