Зими́на Л.Ю., Ки́рюхина М.Н.
Первые ошибки начинающих субъектов предпринимательства

*ФГБОУ ВО «УлГУ»
(Россия, Ульяновск)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-35

idsp: ljjournal-12-2018-35

Аннотация

Статья посвящена анализу ошибок, с которыми сталкиваются предприниматели в начале своей деятельности. Показана значимость проблем выбора цели бизнеса, составления бизнес-плана и отсутствия правовых знаний у предпринимателя. Задача статьи - описать типовые ошибки начинающих бизнесменов и дать рекомендации, как их не допустить.

Ключевые слова: бизнес, предпринимательство, бизнес-план, капитал, финансовые ресурсы.

Abstract

The article is devoted to the analysis of errors faced by entrepreneurs at the beginning of their activities. The importance of the problems of choosing a business goal, business plan and lack of legal knowledge of the entrepreneur. The task of the article is to describe typical mistakes of beginning businessmen and give recommendations on how to prevent them.

Keywords: business, entrepreneurship, business plan, capital, financial resources.

Начинающие субъекты предпринимательства – это, как правило, представители малого бизнеса, который, в свою очередь, является основой рыночной экономики. Однако, начинающие предприниматели не всегда имеют необходимые знания и опыт ведения бизнеса, но даже и они не страхуют их от ошибок, зачастую дорогостоящих, способных разрушить только что созданный бизнес.

Общеизвестно, что восемь из десяти вновь зарегистрированных субъектов предпринимательства прекращают свою деятельность в первые же годы работы. Ввиду того, что начинающие предприниматели испытывают трудности при организации своей деятельности и её развития в дальнейшем, знание основных ошибок при создании предпринимательского дела остается актуальным по сегодняшний день.

Выявлением проблем начинающих и действующих субъектов предпринимательства занимаются не только ученые, но и бизнесмены. Ведь кто, как не они, знают специфику ошибок, непосредственно сталкиваясь с ними в своей практике? Так, по мнению П. Анненкова, предприниматель может столкнуться со множеством препятствий, как в начале своего пути, так и в процессе становления и развития бизнеса [1, с. 21]. В своей книге «Ошибки на миллион», опираясь на личный опыт управления бизнесом, П.Анненков указывает на сорок ошибок, которые совершают люди, решившие создать собственный бизнес. Известный американский предприниматель У.Баффет тоже дает советы, как избежать многих ошибок в бизнесе [2]. Опыт этих и других успешных предпринимателей очень ценен и представляет значительный интерес. Однако, для человека впервые вступающего на путь предпринимательской деятельности, не всегда бывает понятной даже терминология, которую используют «гуру бизнеса». Между тем, опираясь на мнение авторитетных экспертов и собственные наблюдения, постараемся выделить первые наиболее существенные ошибки начинающих предпринимателей.

На первый план, на наш взгляд, следует поставить ошибку непонимания конечной цели создаваемого бизнеса. Многие предприниматели рассматривают бизнес как самоцель, желания денег, власти, престижа и уважения. Они не представляют, какой бизнес хотят получить в итоге, каков может быть денежный результат и как это поможет

им реализоваться, как личностям. Только четкое понимание того что должно получиться в итоге, позволяет осознанно подойти к выбору сферы деятельности и возможности реализации бизнес-идеи в ней.

Следующей ошибкой, чаще всего, является руководство краткосрочными целями при выборе самой бизнес-идеи, что приводит к тому, что начинается реализация бизнеса, который невозможно масштабировать. Придумать (или выбрать) хорошую бизнес-идею и на ее основе открыть фирму – лишь первый шаг в предпринимательской деятельности. Бизнес тогда имеет смысл и дает устойчивую прибыль, когда он развивается, т.е. масштабируется. Самый простой способ - это освоение новых территорий, будь то новый район, новый город, новая область и даже страна (речь идет о международных рынках)[4, с.54]. Второй способ это продажа франшизы за свой товар или услугу. Третий – это органический рост бизнеса за счет привлечения новых клиентов в существующую компанию. Такое развитие подразумевает рост числа сотрудников пропорционально числу заказов.

Третья существенная ошибка в начале бизнеса это - несоответствующий будущей деятельности выбор формы регистрации субъекта предпринимательской деятельности, а также системы налогообложения. И то и другое существенно сказывается на стартовых затратах, а в последующем и на текущих финансовых результатах. Первый бизнес, как правило, регистрируется в форме ИП или ООО, но отсутствие специальных правовых знаний зачастую не позволяет начинающему предпринимателю видеть существенные отличия данных правовых форм, их преимущества и недостатки. А недолжное вникание в суть существующих сегодня налоговых режимов, может привести к значительным финансовым потерям. Поэтому предприниматель должен понимать не только собственно свой бизнес, но и хотя бы минимум нормативно-правовой базы, регулирующей его деятельность.

Со временем предприниматели, конечно, начинают разбираться в вышеперечисленных вопросах, но если у них нет должного образования и знаний в начале организации деятельности, то лучше обратиться в специальные консалтинговые организации, которые занимаются бухгалтерским, юридическим и другими видами сопровождения [3, с. 83].

Ещё одной из первых ошибок авторы считают неумелое использование стартового капитала. Некоторые начинающие предприниматели, получая стартовый капитал, увлекаются атрибутами бизнеса, оправдывая это тем, что подобные расходы необходимы для формирования имиджа и репутации предприятия. Однако лучше всего, стартовый капитал вкладывать в организацию первых продаж, формирование базы клиентов, повышение качества продукта или услуги, установление деловых связей.

Отсутствие ведения и отслеживания денежных потоков (кэш-флоу) также является существенной ошибкой, которая негативно сказывается на будущем бизнеса. У вновь созданной организации могут быть положительные отчеты о финансовых результатах, но реальных денежных средств на расчетном счете может не оказаться. Между тем, деньги – это самый важный ресурс бизнеса. Если компания останется без финансовых ресурсов, то она, скорее всего, погибнет. Предприниматели должны правильно планировать входящие и исходящие из компании денежные потоки. Не давать слишком больших отсрочек клиентам, не соглашаться на маленькие предоплаты за товары и услуги.

Еще одна ошибка, на которую следует обратить внимание – это смешивание личных финансов с финансами компании. В результате на личные цели уходят оборотные средства, а развитие бизнеса не осуществляется из-за их нехватки. Чтобы избежать такой ситуации, у предпринимателя должен быть не только хороший уровень финансовой грамотности, но и умение разделять деньги в зависимости от целей.

И наконец, еще одна ошибка – это игнорирование заключения сделок на бумаге. Любые договоренности нужно обязательно фиксировать в письменном виде. В основном это касается таких стейкхолдеров, как клиенты, партнеры, поставщики и сотрудники. Во

время переговоров каждая сторона видит все обсуждаемое по-своему и интерпретирует в свою пользу. Важно грамотно составить договор или контракт и подписать его, несмотря на личные взаимоотношения с контрагентом. Это не потому, что люди нечестные и хотят обмануть друг друга. Это обычное свойство человека – переворачивать в своей голове факты так, чтобы в них была наибольшая ему выгода.

Так же у начинающих предпринимателей могут возникнуть и другие ошибки:

- ожидание легкого успеха (не стоит забывать, что бизнес дает хорошие результаты чаще всего в долгосрочной перспективе, но из-за ситуации в России в 90-х годах, менталитет сформировался таким образом, что предприниматели боятся инфляции, перемен власти и прочих факторов, которые в долгосрочной перспективе могут существенно повлиять на бизнес, если не разрушить его);
- отсутствие понимания целевой аудитории (ориентирование на то, что предприниматель может продать или предложить, а не то, в чём нуждается потребитель, и за что он готов платить);
- неумение делегировать полномочия (предприниматель полагает, что ему самому нужно искать и обслуживать клиентов и покупателей, договариваться с поставщиками, принимать товар, заниматься бухгалтерией, документами и прочей рутинной, но выгоднее часть функций, например, бухгалтерию, отдать на аутсорсинг, так как это существенно экономит время и повышает качество работы).

Учитывая тот факт, что ошибки совершают все, но у каждого они свои, невозможно не отметить всеобщую ошибку начинающих предпринимателей – это отсутствие плана действий. Для того, чтобы иметь полную картину в области, которой хочет заниматься начинающий предприниматель, ему необходимо своевременно изучать всю доступную информацию, связанную со сферой его бизнеса: бизнес-планы, книги и статьи, предложения франчайзеров, реальные кейсы и т.д. Это позволит ему составить собственный бизнес-план создания и развития бизнеса с указанием целей и задач в виде цифр объёма продаж и прибыли и сроков их реализации.

Начинающий предприниматель не может быть застрахован от неудач. Даже бизнес-план не всегда помогает в этом. Для предпринимателя должно стать привычным работать в непредсказуемой обстановке, ведь в таких же условиях приходится работать и его конкурентам.

Резюмируя, нужно отметить, следующее:

во-первых, не следует торопиться с открытием бизнеса; возможности для этого появляются каждый день; главный ресурс предпринимателя в начале пути – время, необходимо спокойно оценивать идеи, проекты, ресурсы и прочее [2,с.29].

во-вторых, наиболее успешным вариантом будет начинать деятельность с минимальным капиталом, не рискуя по-крупному, так как изначально следует получить хотя бы небольшие суммы прибыли и встроиться в цепочку бизнес-процессов;

в-третьих, к моменту начала своей деятельности все возможные типовые ошибки должны быть проанализированы, ведь успешное решение многих вопросов до открытия бизнеса существенно снижает риски для начинающего предпринимателя.

1. Анненков П. Ошибки на миллион. – М.: Эксмо, 2015.
 2. Баффет, У. Назад в школу! Бесценные уроки великого бизнесмена и инвестора. – М.: АСТ, 2010.
 3. Кабаков, В. С. Предпринимательские риски: сущность, виды, возможности управления // Экономика предпринимательства. 2012. С. 81-86.
 4. Сероусова, Л. В. Значимость стратегического планирования в малом бизнесе // Инновационная наука. 2016. С. 54-56.
-