

# СТРАХИ И СОМНЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В СОЗДАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Калинина О.Е., Старых А.Н.*

В настоящее время современной молодежи очень сложно определиться с деятельностью, которой придется заниматься в будущем. Но еще сложнее решиться на открытие собственного бизнеса. Государству важно привлечение молодежи к открытию малого бизнеса, ведь это не только увеличит долю развития малого бизнеса, но и сократит безработицу, также увеличатся налоговые поступления в бюджет.

В настоящее время наблюдается спад темпов развития малого предпринимательства. «Сейчас в России только 1% молодежи, который готов открыть собственный бизнес, большинство предпочитают работать за зарплату и боятся рисковать. Еще год назад желающих заняться бизнесом было 2%», – рассказал Уполномоченный при президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Титов на Молодежном форуме «Молодежь России» [1].

Многие молодые люди задумываются об открытии собственного дела, но существует ряд проблем и сомнений, которые мешают это реализовать. К таким проблемам можно отнести: отсутствие стартового капитала, страх провала бизнес-идеи, сложность отчетности перед государством, личные барьеры и т.д.

По оценкам экспертов, отсутствие стартового капитала – одна из важнейших проблем при открытии бизнеса. Поскольку, перед тем как организовывать собственный бизнес, необходимо решить вопрос об источниках привлечения начального капитала.

Существует несколько вариантов создания капитала. Первое, что приходит на ум начинающему предпринимателю при отсутствии собственных средств это получение кредита в банке под залог имущества. Нужно помнить, что банки не дают кредиты при отсутствии у заемщика других источников дохода. А так же, бизнес-кредиты предполагают очень сложную процедуру получения. Кроме того, после вывода бизнеса на рынок, требуется некоторое время, чтобы деятельность стала приносить прибыль. Следовательно, возникает риск неплатежеспособности в период становления прибыльного бизнеса из-за высокой кредитной нагрузки.

Следующим способом получения начального капитала являются займы у родственников или друзей. Исходя из самого определения займа, у начинающего предпринимателя возникает фактор риска, основанный на том что, денежный вопрос может стать причиной межличностных разногласий и конфликтов, что влечет за собой потенциальную частичную, так и, возможно, полную потерю капитала. А так же создается неблагоприятное эмоциональное состояние молодого бизнесмена, и как следствие, отторжение самой идеи начать свое дело.

Поэтому, при заимствовании денежных средств у родственников или друзей, необходимо придерживаться следующих правил:

- составьте расписку;
- занимайте под проценты;
- вовремя выполняйте обязательства по возврату[3].

Так же одним из вариантов получения начальных средств может быть поиск инвестора.

Рассмотрим ряд плюсов и минусов получения венчурного капитала.

Привлекательность получения капитала у инвестора состоит в том, что ему не придется выплачивать проценты, как в банке. В случае если бизнес-идея прогорит, начинающему предпринимателю не придется возвращать вложения инвестору. При инвестировании необходимо будет выплачивать часть прибыли инвестору, согласно доле вложения в дело. Отношения с инвестором необходимо оформлять договором, где будут прописаны все нюансы взаимодействия сторон.

Кроме того, один из существенных страхов, которому часто подвержены начинающие предприниматели – это сам факт принятия решение об открытии своего бизнеса. Ведь молодой предприниматель в целом не представляет, что его ожидает. Возможность неудачи, потери денег и репутации – все это может навредить мотивации начинающего бизнесмена.

Но если молодой предприниматель решится открыть своё дело, то может выбрать неверное направление для своей бизнес-идеи, тем самым обречет себя на провал. По статистике из-за этой проблемы 9 из 10 начинающих предпринимателей банкротятся. Это связано, прежде всего, с тем, что они не проанализировали рынок или сделали неверный выбор.

В связи с этим, прежде всего, необходимо знать потребности своих потенциальных потребителей, их доход, возраст и т.д., чтобы понять, что выгоднее продавать и по какой цене.

Кроме того, необходимо изучать истории ошибок при открытии бизнеса других предпринимателей, чтобы в своем деле не допустить их.

Так же к ошибкам начинающего предпринимателя можно отнести составление неправильных бизнес-планов, неверные подсчеты затрат и прогнозы будущих доходов, не внимание к вероятности возникновения экономических кризисов, реформ.

Кроме вышеперечисленного успех дела также зависит от личных качеств предпринимателя. Страхи и сомнения порождают неудачи, поэтому с ними необходимо бороться.

В первую очередь предприниматель должен быть ответственным, целеустремленным, уметь руководить подчиненными и точно ставить цели. Если молодой предприниматель обладает низкой самооценкой и боится брать на себя ответственность, то вероятно он потерпит неудачу, так как не настроен на реализацию проекта.

Если молодой бизнесмен с хорошей бизнес-идеей хочет ее реализовать, но обладает страхами и сомнениями, то для начала необходимо провести работу над собой, а затем открывать свое дело, приложив максимум усилий. Для того чтобы определить готов ли молодой человек открыть собственное дело, можно пройти простой тест, который заключается в выделении плюсов и минусов выбранной сферы бизнеса. Следовательно, молодой человек может определить готов ли он приступить к открытию бизнеса или необходимо побороть внутренние страхи и получить дополнительные знания.

Таким образом, страхи и сомнения молодых предпринимателей это неотъемлемая часть пути при открытии собственного бизнеса. Каждый молодой предприниматель проходит этапы становления, преодолевая множество барьеров, в том числе и психологических. Также для развития молодежного бизнеса важны государственная поддержка и специальная работа по вовлечению молодежи в сферу предпринимательства.

#### **Список использованных источников:**

- 1) Российская Бизнес-газета - №939 (10) [Электронный ресурс] URL:<https://rg.ru/2014/03/18/biznes.html> (дата обращения 23.11.2016);
- 2) Романцова Д. В., Денисевич Е. И. Проблемы развития молодежного предпринимательства // Молодой ученый. — 2015. — №8. — С. 614-618;
- 3) Где взять стартовый капитал для бизнеса? [Электронный ресурс] URL:<http://fingeniy.com/gde-vzyat-startovyy-kapital-dlya-biznesa/> (дата обращения 23.11.2016).