

Хочешь быть успешным? Я тоже!

Ну вот, подошли к концу счастливые и беззаботные студенческие годы. На носу защита дипломных работ, выпускной и начало взрослой жизни. И так хочется реализовать себя в ней, добиться успехов, уважения, да и денег, наконец.

Я оканчиваю институт по специальности «международные отношения». Вот уже несколько лет мечтаю открыть собственное небольшое дело, которое нравилось бы мне и приносило доход. Всякий человек, решившийся на этот шаг, сталкивается с множеством проблем и трудностей. Возникает целая куча вопросов: а что открыть, для кого? Будет ли моя продукция пользоваться спросом? Не прогорит ли моя фирма, в которую будет вложена уйма сил и денег? На мой взгляд, к вопросу открытия фирмы нужно подходить с большей осторожностью.

Подумайте, как сделать свое дело отличным от других, проанализируйте, из чего состоит рынок Шымкента и чем можно заинтересовать покупателя. Я прочитала огромное количество различной литературы об индивидуальном предпринимательстве. Очень

испугала статистика: из нее следует, что из 10 новых фирм через три года выживает лишь тройка. Ну, как не бояться прогореть? Следующим моим этапом подготовки к осуществлению мечты были бухгалтерские курсы, на которых я училась больше месяца. Думаю, что каждому человеку пригодятся в жизни новые знания, позволяющие ориентироваться в большинстве ситуаций. После курсов мне стало еще страшнее: кругом сплошные налоги! Сколько же денег предприниматели вкладывают на них! А никуда не денешься: решил заниматься своим делом - плати. Другая проблема начинающих бизнесменов - где найти стартовый капитал?

Взять в банке - большие проценты, на которые и надо будет работать. В долг - тоже проблематично. Я сделала вывод, что начать свой бизнес - это очень сложный процесс, который требует тщательной подготовки и организации. А меня все это время одолевал главный вопрос: какое же дело все-таки хочется начать? Даже на сегодняшний день я до конца не определилась, ведь наш город очень быстро развивается,

каждый день открывается все больше фирм, которые предлагают всевозможные товары и услуги. Открыть магазин одежды - это хорошо, но посмотрите, они на каждом шагу. Значит, нужно думать, чего у нас нет в городе и что я смогу предложить клиентам, чем буду отличаться от конкурентов. Магазин брендовой одежды с последними новинками дизайнеров, но произведенной по лицензии в Китае, мне кажется, неплохая идея.

Самое главное - это развить, добавить в идею что-то от себя. Если вы понимаете, что дело, которым вы будете заниматься, принесет вам не только прибыль, но и удовлетворение, то смело начинайте его. А успех в любимом бизнесе со временем принесет и деньги. Надо помнить, что в свое дело нужно вкладывать всего себя, все силы и время. Поэтому я считаю: каждый человек может стать «крутым бизнесменом», главное, твердо это верить, четко идти к своей цели. Это главные составляющие во всем. Действуйте - и вы будете успешными!

**Л. КОЛОТАЕВА,
ЮКУГУ, 4 курс**