

ПРИБЫЛЬНЫЕ ИДЕИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В 2020 ГОДУ

Бадушева В.Д.,

Бахарь Е.В.,

Хрустова Л.Е., кандидат экономических наук,

Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: с развитием технологий многие крупные компании перешли в сферу онлайн-услуг, но, большая часть всё же соответствует традиционным стандартам и развивает бизнес в «реальном» мире. Предпринимательство позволяет обрести финансовую независимость, однако эта деятельность связана с высокими рисками, поэтому требует огромных усилий и развития оригинальных идей.

Объектом исследования являются бизнес-идеи с минимальными вложениями, которые будут востребованы в 2020 году. Предмет исследования – проекты для малого бизнеса в России.

Цель исследования – проанализировать бизнес-идеи, которые помогут эффективно распорядиться инвестициями в соответствии с потребностями и личными предпочтениями предпринимателей, и сравнить их эффективность с помощью критериев на примере российского рынка.

В статье рассмотрены самые актуальные бизнес-идеи, которые уже работают и пользуются популярностью у предпринимателей во всём мире.

Ключевые слова: малый бизнес, бизнес-идея, предпринимательство, прибыль, бизнес-проект, окупаемость, дропшипинг, инвестиции, стартовый капитал

Последние тенденции, связанные с ростом статистики банкротств малого и среднего бизнеса, пандемией коронавируса, санкциями в отношении России, поставили перед значительной частью предпринимателей проблему поиска наиболее перспективных источников дохода. По этой причине данная статья затрагивает наиболее актуальные направления в малой предпринимательской деятельности, способные принести значительный доход в краткосрочном временном периоде. Несмотря на доминирование крупных корпораций, малый бизнес продолжает оставаться «двигателем» экономики Российской Федерации. По данным Росстата, в России доля малого и среднего бизнеса составляет почти 22%, что создает два из каждых трёх новых рабочих мест; более половины россиян владеют малым бизнесом или работают в нем [1].

Для начинающих предпринимателей в работе представлены и проанализированы список растущих сфер для начала бизнеса, который послужит дорожной картой для поиска наиболее перспективных возможностей; мнения отраслевых экспертов. Данные идеи из различных секторов могут использоваться в качестве современных стартапов в России.

В дополнение к высокому потенциалу прибыльности, многие из перечисленных ниже предприятий испытывают высокий спрос из-за сохранившейся тенденции передавать на аутсорсинг такие бизнес-функции, как учёт, расчёт заработной платы, информационные технологии, социальные сети, юридические услуги и даже маркетинг.

Дропшипинг

Дропшипинг – новое понятие в торговой сфере, которым именуют прямую поставку товара от производителя (поставщика) к покупателю, при которой продавец (посредник) не хранит товары у себя.

Дропшиппер – это посредник, который ищет покупателей для поставщиков. Покупатель делает заказ, продавец по полученной от посредника заявке отсылает необходимый товар по адресу заказчика. Работать таким образом можно в домашних условиях. Основное требование – наличие компьютера с выходом в Интернет.

Таким образом, процесс работы происходит по данной схеме: посредник находит покупателей с помощью разных рекламных кампаний, отправляет подтвержденный заказ своему производителю товаров; поставщик отправляет заказ сразу покупателю. Заработок продавца заключается в разнице между ценой, которую установил поставщик и ценой, по которой был продан товар.

Современные дропшипперы развивают свой бизнес стремительными темпами. И самое важное: стартовый капитал в этом деле равен нулю, то есть нет риска потери собственных средств.

Начать реализацию идеи следует с поиска поставщиков различной продукции и установления контакта с ними. В настоящее время имеется множество интернет-платформ, созданных специально для работы по системе дропшипинга.

Расходы потребуются только на рекламную кампанию, бюджет которой определяет клиент самостоятельно.

Студенческий тотализатор

Основой данного бизнес-проекта является использование денег как стимула в разных ситуациях, а наиболее известным примером – создание интернет-портала под названием Ultrinsic.

Сайт Ultrinsic – это своеобразный студенческий тотализатор, который создает финансовую мотивацию к обучению. Процесс регистрации на портале происходит моментально, так как у каждого студента есть свой индивидуальный номер при поступлении в университет. После этого этапа можно воспользоваться различными опциями на сайте – разместить свою кандидатуру в качестве испытуемого, чтобы другие студенты могли сделать ставку на то, что этот человек получит на экзамене оценку только хорошо или отлично; получить процент от выигрышной ставки. С помощью денежного вознаграждения у студентов появляется мотивация к получению знаний, стимул сдать экзамен на отлично и помочь заработать деньги себе или друзьям.

За несколько месяцев с начала работы сайта, зарегистрированных пользователей было свыше 8000 человек.

На сегодняшний день Ultrinsic приносит своим создателям большие доходы, которые они получают от рекламодателей. Создатели данного проекта получили разрешение от патентного бюро на законное принятие ставок от студентов. В нашей стране еще не имеется подобных аналогов. По сравнению с букмекерским бизнесом, данный вид деятельности не урегулирован законодательством, поэтому есть отличный шанс для открытия и развития данного проекта [2].

«Модернизация» автомобиля

Оклейка автомобилей виниловой плёнкой – это ещё один бизнес-проект.

Специальное покрытие защищает автомобильный кузов и детали от коррозии, повышает устойчивость к механическим воздействиям, сколам, микротрещинам, улучшает внешний вид авто. К сожалению, большинство испытанных средств на практике работают плохо, но особое виниловое покрытие – это не тот случай. Практика показывает, что автолюбители, единожды опробовавшие этот уникальный материал, советуют его всем своим друзьям и знакомым. Именно поэтому на оклейке виниловой пленкой автомобилей можно построить прибыльный бизнес.

Для открытия такого бизнеса однозначно нужен стартовый капитал, по предварительной оценке, составляющий около 300 000 руб.: на закупку плёнки (50 000 руб.), аренды помещения для оклейки авто (100 000 руб.) и на сопутствующие расходы [3].

Аутентичное кафе

Примером того, как детское увлечение со временем может приносить немалый доход является идея создания заведения общественного питания, представляющего собой в буквальном смысле царство «Лего», детали которого располагаются везде: на стенах, в мебели, на прилавках, и даже в еде. Данный формат заведения впервые был открыт в одном из филиппинских городов. В этом кафе подают самые настоящие лего-бургеры, которые внешне в точности повторяют форму блоков знаменитого конструктора, а булочки можно выбрать абсолютно любого цвета, как и лего-детали. Время ожидания заказа можно провести за увлекательными настольными играми, построением конструкций из цветных блоков разной величины или созерцанием готовых конструкций в мини-музее на территории кафе. В России можно развивать аналогичный бизнес-проект, основываясь на популярных играх Minecraft, Starbound, Family Man, Cube World, которые схожи по содержанию конструкциям «Лего». Эта идея особенно интересна владельцам действующих кафе, которые хотят обновить свой бизнес и сделать его необычным [4].

Рассмотрим предварительную оценку требуемых вложений и отдачи. Первоначальные инвестиции в изученном примере составили 600 тыс. руб. В 2018 году выручка рассматриваемого кафе до внедрения идеи в Филиппинах составила 34,3 млн. руб. После популяризации кафе «Лего» за счёт необычной подачи блюд, напоминающих всем известную игру, и в результате проведения грамотной финансовой политики, в 2019 году была получена выручка 38,5 млн. руб. Рассчитаем экономический эффект от внедрения инициативы, как разницу между новой и старой выручкой кафе, то есть $38,5 \text{ млн. руб.} - 34,3 \text{ млн. руб.} = 4,2 \text{ млн. руб.}$ Годовая эффективность мероприятия может быть оценена как отношение полученного эффекта к инвестициям, то есть $4,2 \text{ млн. руб.} / 0,6 \text{ млн. руб.} = 7$ (или 700%). Тогда срок окупаемости можно рассчитать через отношение затрат к эффекту, то есть $0,6 \text{ млн. руб.} * 12 \text{ месяцев} / 4,2 \text{ млн. руб.} = 2$ месяца. В целом, можно сказать, что данное кафе привело к росту выручки на 4,2 млн. руб. при первоначальных инвестициях 600 тыс. руб., при этом затраты на обустройство окупались через 2 месяца.

Аренда полок

Одним из проектов, запуск которых не требует больших инвестиций, является сдача в аренду полок в магазине. Выручка магазина строится на количестве сданных в аренду полок. Многим такая бизнес-модель кажется простой, но это не так:

здесь требуется опыт в рекламной деятельности и в продажах.

Независимые консультанты по авто

Эта бизнес-модель подойдет автолюбителям, мастерам-универсалам в области автомобилестроения, которые хорошо разбираются и в подвеске, и в двигателе, и в механике. Основываясь на своих знаниях об автомобилях, они могут построить свой бизнес, вложив в это минимальный объем средств. Как известно, подержанные авто продаются чаще новых, по причине своей дешевизны, что является значительным фактором при покупке. Автолюбителям-новичкам, решившимся на покупку подержанных авто, безусловно придётся обратиться к консультантам по автомобилям. Бизнес, построенный на помощи при покупке подержанного авто, подойдет не только любителям, но и работникам или владельцам станций технического обслуживания (СТО).

Вендинговый аппарат

Американские бизнесмены построили уникальный, абсолютно новый вид бизнеса, совместив технологии 3D-печати и вендинговой торговли. Вендинговые аппараты различных брендов компаний появились во многих крупных городах. Чтобы воспользоваться этим аппаратом не нужно иметь специализированные знания. В базе аппарата заложено множество образцов, которые в точности повторяют оригинал любого изделия. Создатели этого аппарата предложили устанавливать их в торговых центрах и в публичных местах, они обещают окупаемость в течение 7-9 месяцев с доходом более 2 млн. руб./мес.

Таким образом, мы обобщили наиболее перспективные и прибыльные идеи для реализации в Российской Федерации в компаниях, принадлежащих малому бизнесу. Рассмотрение проанализированных бизнес-проектов может помочь основателям стартапов с самого первого дня сосредоточиться на получении конкурентных преимуществ за счёт оригинальной и прибыльной бизнес-идеи.

Такие факторы, как развитие информационных технологий и глобализация, оказывают смешанное влияние на процесс развития новых компаний и проектов. С одной стороны, развитие технологий может открыть новые, порой совершенно необычные, возможности для предпринимателей, в то время как, с другой стороны, развитие стартапов

может быть затруднено, а зачастую даже невозможно, из-за нынешних процессов глобализации и влияния большого количества внешних факторов. Нынешнее время характеризуется ускорением бизнес-процессов, сокращением сроков и меньшими затратами на доставку товаров, в то время как, большинство сфер бизнеса, в которых доминируют трансграничные корпорации не дают возможности развиваться начинающим предпринимателям.

С концептуальной точки зрения, основная цель статьи состояла в том, чтобы представить идеи для малого бизнеса и сравнить их по финансовым критериям на примере российского рынка. Используя метод экспертных оценок, основанный на мнении специалистов, крупных бизнесменов, ведущих аналитиков можно дать рациональный прогноз предложенным идеям. К критериям сравнения, которые подлежат комплексному анализу, относятся: первоначальные инвестиции, барьеры при открытии, конкуренция на рынке, рентабельность продаж, возможность успешной реализации в России. Изучив представленные бизнес-идеи, необходимо дать им оценку. В таблице 1 приведены проекты по представленным критериям (качественный и количественный). Для количественных критериев, таких как первоначальные инвестиции, был установлен диапазон затрат: «низкие» – 1-2 млн. руб.; «средние» – 3-4 млн. руб.; «высокие» – от 5 млн. руб.; для критерия рентабельность продаж допустимы следующие общепринятые рамки: «низкая» – меньше 5%; «средняя» – 5-20%; «высокая» – 20-30%. Рассматриваемый коэффициент рассчитывался как отношение чистой прибыли к выручке по каждому предложенному мероприятию. Если рассматривать качественные критерии, то барьеры при открытии и конкуренция на рынке имеют следующий диапазон: «низкие» – совершенная конкуренция; «средние» – олигополистический рынок; «высокие» – монополия. Для критерия возможность успешной реализации в России существует степень вероятности воплощения данной бизнес-идеи: низкая вероятность определяется тогда, когда среди предыдущих критериев нет ни одного высокого показателя; средняя вероятность – среди предыдущих критериев есть один высокий показатель; высокая вероятность – среди предыдущих критериев есть два и более высоких показателя

Таблица 1

Критерии сравнения представленных идей для малого бизнеса на российском рынке

Критерии Бизнес-идеи	Первоначальные инвестиции	Барьеры при открытии	Конкуренция на рынке	Рентабельность продаж	Возможность успешной реализации в России
Дропшипинг	Средние	Низкие	Высокая	Высокая	Высокая
«Няня» для студентов	Низкие	Низкие	Низкая	Средняя	Низкая
«Модернизация» автомобиля	Высокие	Низкие	Средняя	Высокая	Высокая
Лего-бургеры	Средние	Низкие	Средняя	Высокая	Средняя
Аренда полок	Средние	Низкие	Низкая	Высокая	Средняя
Авто-консультанты	Низкие	Низкие	Низкая	Высокая	Средняя
Вендинговый аппарат	Средние	Низкие	Низкая	Высокая	Средняя

Источник: разработано автором

В заключение хотелось бы сказать, что представленные бизнес-идеи будут способствовать развитию малого предпринимательства, которое оказывает большое влияние на экономику. По сравнению с развитыми странами, доля малого бизнеса в России находится пока всё ещё на низком уровне. Увеличение доли малых предприятий будет способствовать научно-техническому прогрессу, стабилизации цен, улучшению благососто-

яния общества. Ожидается, что активное развитие инновационных предприятий поможет повысить конкурентоспособность российских товаров и будет способствовать экономическому росту как на региональном, так и на национальном уровне в целом. В будущем малый бизнес может стать существенным фактором поддержки экономики страны.

Литература

1. Основные показатели деятельности малых предприятий // Федеральная служба государственной статистики URL: <https://www.gks.ru/folder/14036?print=1> (дата обращения: 09.04.2020)
2. Best Small Business Opportunities 2020 // thebalancesmallbusiness URL: <https://www.thebalancesmb.com/best-small-businesses-opportunities-4111809> (дата обращения: 09.04.2020)
3. Doing Business 2020. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf> (дата обращения: 10.04.2020)
4. The Top 55 Future Business Ideas For 2020-2030 // IPPEI BLOG URL: <https://www.ippei.com/top-future-business-ideas/> (дата обращения: 10.04.2020)
5. The 23 Most Profitable Businesses in 2020 // fundera URL: <https://www.fundera.com/blog/most-profitable-business> (дата обращения: 11.04.2020)

References

1. Osnovnye pokazateli dejatel'nosti malyh predpriyatij. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki URL: <https://www.gks.ru/folder/14036?print=1> (data obrashhenija: 09.04.2020)
2. Best Small Business Opportunities 2020. thebalancesmallbusiness URL: <https://www.thebalancesmb.com/best-small-businesses-opportunities-4111809> (data obrashhenija: 09.04.2020)
3. Doing Business 2020. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf> (data obrashhenija: 10.04.2020)
4. The Top 55 Future Business Ideas For 2020-2030 // IPPEI BLOG URL: <https://www.ippei.com/top-future-business-ideas/> (data obrashhenija: 10.04.2020)
5. The 23 Most Profitable Businesses in 2020./ fundera URL: <https://www.fundera.com/blog/most-profitable-business> (data obrashhenija: 11.04.2020)

PROFITABLE IDEAS FOR SMALL BUSINESS IN 2020

Badusheva V.D.,

Bakhar E.V.,

Khrustova L.E., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.),

Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: with the development of technology, many large companies have moved into the field of online services, but most of them still comply with traditional standards and develop business in the "real" world. Entrepreneurship allows gaining financial independence, but this activity is associated with high risks, and therefore requires tremendous effort and the development of original ideas.

The object of the study are business ideas with minimal investments, which will be in demand in 2020. The subject of the research is projects for small business in Russia.

The purpose of the study is to analyze business ideas that will help to manage effectively investments in accordance with the needs and personal preferences of entrepreneurs, and compare their effectiveness using criteria on the example of the Russian market.

The article discusses the most relevant business ideas that are already working and are popular with entrepreneurs around the world.

Keywords: small business, business idea, entrepreneurship, profit, business project, payback, dropshipping, investment, start-up capital