

### **Мой первый капитал**

Моему младшенькому братцу купили настольную игру-бродилку с совсем не детским названием - «Мой первый капитал». Так как я –старшая и «обязана» помогать маме в воспитании этого шестилетнего чадушки, я с братом вечерком и села позаниматься, хотя если честно, мне хотелось погулять! Из набора для творчества мы сделали монеты: развели гипс для заливки в формочки, для таких «дружных детей» как мы с братцем, в мини-энциклопедии был подробно с рисунками описан процесс изготовления, иначе споры наши с братом по поводу совместного делания золотых слитков могли закончиться «боевыми действиями». Когда монеты высохли, мы их вытянули из формы, раскрасили золотой и серебряной краской. Но долго этими монетами братишка, конечно, играть не смог, поломались, уж очень они хрупкие. Но, зато я поняла, что бизнес-это непростое дело!

В прошлом году я закончила профориентационные курсы по основам предпринимательской деятельности «Азбука бизнеса». Учиться было непросто! Я научилась составлять бизнес-план, собирать информацию о рынке, выяснять эффективность плана маркетинга, рассчитывать расходы предприятия на налоги, составлять смету расходов. Это всё было совсем не похоже на настольную игру «Мой первый бизнес»! В моей большой семье есть предприниматели, поэтому я знаю, что быть предпринимателем - тяжелый труд. Тот, кто решится стать предпринимателем должен быть всегда на работе, порой все двадцать четыре часа думать о своем бизнесе!

Многие наши знакомые думают, что я продолжу семейную династию, свяжу свою жизнь с медициной, как мама. Но в моих планах на будущее заниматься бизнесом, делом, которое было бы не только прибыльное, но и принесло бы пользу для развития нашего Уньюгана. Чем же я буду заниматься? У нас есть автомобиль, а проблем с эксплуатацией его много, одна из которых – невозможность помыть машину. На профориентационных курсах «Азбука бизнеса» я защитила проект, связанный с автомойкой. Стремительно растущий, но никак не догоняющий спрос рынок автомоечных услуг никак не мог обойти такое востребованное направление как мобильные автомойки. Моечные услуги - это уже способ получения прибыли, и надо заметить - неплохой. Если говорить об экономике и бизнес-плане автомойки, то здесь всё достаточно прозрачно. Целевая аудитория абсолютно понятна, её можно «потрогать», подсчитать, увидеть, поэтому цена автомойки вполне обоснована. Конкуренцию тоже можно оценить вполне реально. Однопостовая мобильная автономная автомойка — отличное выбор для построения бизнеса, независящего от коммуникаций и энергоносителей. Отсутствие необходимости каких-либо согласований и разрешений, потому что такой объект не является объектом капитального строительства. Установка комплекса не требует строительных и подготовительных работ, а также обустройства основания. Низкая эксплуатационная стоимость обслуживания и расходных материалов. Замена фильтров, проводимая ежемесячно обходится примерно в 1000 рублей, а дополнительные расходы сводятся к замене перегоревших лампочек и обновлении общего вида один раз в сезон.

А ещё меня заинтересовала сухая автомойке, мыть автомобили можно будет даже на парковке, так как не требуется вода. Это абсолютно новая разработка в области автомобильной химии и ухода за автомобилем. Суть данной процедуры состоит в том, что очистка кузова автомобиля от загрязнения происходит без применения воды. Вместо нее используется экологически чистое вещество, которое не содержит красителей и производится из природного сырья. Уже одно это гарантирует абсолютную безвредность химического вещества, используемого для сухой мойки автомобиля. Более того – после применения вещества на лакокрасочном покрытии автомобиля образуется невидимая

пленка, которая не только обладает эффектом «антидождь», но и долгое время будет защищать кузов автомобиля от коррозии. Безоговорочная победа нанотехнологий – лучше про безводную мойку и не скажешь! К достоинствам сухой мойки автомобилей можно отнести не только то, что она удаляет грязь с кузова автомобиля и создает на нем тончайшую защитную пленку, которая защищает кузов от загрязнений и вредных химических веществ, но и то, что средство для сухой мойки отлично справляется с так называемыми точечными загрязнениями, которые практически невозможно вывести с кузова автомобиля с помощью традиционной мойки. Кроме этого шампунь-полимер заполняет мельчайшие микротрещины в лакокрасочном покрытии автомобиля и снижает вероятность образования коррозии. Немаловажно отметить и тот факт, что пленка, остающаяся на кузове автомобиля после обработки его шампунем для сухой мойки, защищает лакокрасочное покрытие от воздействия ультрафиолетовых лучей. В результате неизбежное выцветание краски заметно приостанавливается. При всех своих неоспоримых преимуществах средство для сухой мойки автомобилей не лишено и ряда недостатков. Основной из них – средство не способно справиться с огромными кусками засохшей грязи. Оно рассчитано лишь на то, чтобы очищать кузов автомобиля от слоя пыли, который неминуемо образуется на лакокрасочном покрытии автомобиля после многократных поездок по пыльным дорогам. Не справится средство для сухой мойки автомобиля и с комками снега или льда на брызговиках и других частях кузова. Для их удаления оно попросту не предназначено. Равно как и для удаления застарелых загрязнений в районе колесных арок и на днище автомобиля. Прозрачность стеклам автомобиля, особенно лобовому, лучше тоже придавать при помощи специально предназначенных для этого химических средств. Достоинств у средства для сухой мойки автомобилей, как вы можете видеть, на порядок больше. Экологическая безопасность для человека и окружающей среды, высокая эффективность и низкая стоимость, простота использования и практически безграничные возможности применения – все это недвусмысленно говорит о том, что в скором времени средство для сухой мойки автомобилей заметно потеснит классические автомобильные мойки. А многие автомобильные эксперты уже и вовсе успели заявить, что будущее именно за сухой мойкой автомобилей!

Если бизнес будет развиваться по составленному мною бизнес-плану, то можно будет вскоре заняться обслуживанием автомобилей.

Вам кажется странным, что я выбрала такую сферу деятельности. Но и в Генри Форда никто особо не верил, а обычный подросток с окрестностей Детройта, уже в 12 лет начал свой бизнес! Я думаю, для того, чтобы моя мечта осуществилась, надо быть образованным, настойчивым и целеустремленным человеком. Победив в конкурсе бизнес-планов, я сделала свой первый капитал самостоятельно. Летом я пополнила его, работая в пришкольном оздоровительно-развивающем лагере вожатой. И заработанные мною деньги – это уже не хрупкие монетки из детской игры «Азбука бизнеса»! Часть заработанных денег я потратила на обучение на автокурсах. В этом году я заканчиваю 11 класс и планирую поступать на экономический факультет – это будет следующий этап реализации моего бизнес-плана на пути к предпринимательской деятельности.