БИЗНЕС-ПЛАН МАГАЗИНА АВТОЗАПЧАСТЕЙ С ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОМ AUTOPOLKA.RU

Данное пособие предназначено для начинающих предпринимателей, которые решили построить свой бизнес по продаже автозапчастей. Современные информационные и IT-технологии позволяют организовать работу магазина таким образом, что основным источником привлечения клиентов станет интернет, а точнее интернет-магазин автозапчастей со всей его сетевой инфраструктурой.

Немного объективной информации

Последние несколько лет объем рынка интернет-торговли в России показывает ежегодный прирост от 20% до 30%, в зависимости от экономической ситуации в тот или иной период и в 2015 году превысил отметку в 600 млрд. рублей. По прогнозам всевозможных экспертов, в России в ближайшей перспективе, а именно 5-7 лет, прирост рынка интернет-торговли сохранится на уровне 30%.
Доля продаж автозапчастей через интернет составляет 10% от общего объема, с ежегодным средним приростом в 30% и находится на четвертом месте в общей структуре рынка интернет-торговли.

Помимо всего прочего, такой прирост обусловлен возрастающим нежеланием покупателей тратить личное время на поиск необходимых запчастей, посещая обычные розничные «кирпичные» магазины, что актуально не только для крупных городов-миллионников, но и для городов среднего размера.

Учитывая вышеизложенное, становится очевидным, что будущее за интернет-торговлей и организация своего бизнеса по продаже автозапчастей посредством интернет-магазина выглядит более чем перспективным.

С чего начать

Определяемся: мы разрабатываем проект открытия небольшого регионального интернет-магазина по продаже автозапчастей с планируемым достижением месячного оборота от пятисот тысяч до 1 млн. рублей. В самом начале необходимо разбить весь бизнес-проект на составляющие, постараться подробно расписать их, определить затраты, а в конце произвести расчет всей экономики данного проекта. Для реалистичности расчетов в данном примере мы будем ориентироваться на город «Н» с населением 500 тысяч человек.

Выделяем основные составляющие проекта:

1. Выбор основных направлений развития продаж.
2. Поставщики запчастей: выбор, критерии отбора.
3. Организационно правовая форма предприятия, налогообложение, бухгалтерия.
4. Месторасположение точки выдачи и коммуникации.
5. Программное обеспечение для магазина автозапчастей
6. Персонал: заработная плата и график работы.
7. Организация документооборота в магазине.

1. ВЫБОР ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ

Основная схема работы многих начинающих интернет-магазинов – это поставка любых запчастей клиентам на заказ. Предлагаем также следовать данной схеме, однако, при этом, основной упор сделать на какую-то определенную группу товаров, бренд или марку/марки автомобилей.

Как вариант, можно выбрать своим основным направлением кузовные запчасти, запчасти для ТО, аккумуляторы и другие крупные детали. В первую очередь это обусловлено высокой доходностью данных групп товаров, а также подготовленной довольно объемной информационной базой в системе autopolka.ru, в виде готовых специализированных каталогов.

Данные каталоги, при правильной их настройке и оптимизации под нужные поисковые запросы, будут постоянно приводить на ваш сайт покупательский траффик из интернета.

РАСЧЕТНЫЙ ПРИМЕР

Оптовая стоимость крыла на автомобиль Ford Focus 2 с артикулом FD0610160-3R00	1500 р.	Оптовая стоимость масляного фильтра OC1051 для того же авто	300 р.
Розничная стоимость FD0610160-3R00	1950 р.	Розничная стоимость масляного фильтра OC1051	390 р.
Прибыль (не чистая) составляет 450 рублей при наценке в 30%.		**Мы получаем прибыль в 90 рублей при той же наценке в 30%**	

Из примера видно, что при одинаковой наценке на разные группы товара, на выходе получаем разный доход, который в первом случае больше в 5 раз. В условиях стартапа интернет-магазина как раз следует обратить внимание на приоритетность высокодоходного товара. То есть, позиционировать и настраивать свой будущий интернет-магазин, а также подбирать поставщиков необходимо исходя из данного принципа. В дальнейшем вы сможете расширить ассортимент за счет менее доходных групп товаров, однако в самом начале необходимо выбирать наиболее выгодные для вашего бизнеса направления, которые будут вашим «локомотивом».

Например, в городе «Н» или в ближайшем городе, откуда можно осуществить быструю и дешевую доставку товара до «Н», есть крупный дилер по кузовному железу и аккумуляторным батареям со своим регулярно пополняемым складом. Значит, стоит рассмотреть вариант продвижения его товара через будущий интернет-магазин, получая при этом больший доход, и не оставляя при этом торговлю другими товарами и брендами. Наличие склада в городе «Н» даст вам возможность быстрой доставки необходимого товара клиенту будущего интернет-магазина.

Таким образом, приоритетный список развития продаж будет выглядеть так:
1.Выбор основных направлений развития продаж.
2.Поставщики запчастей: выбор, критерии отбора.
3.Остальные запчасти для иномарок.
В дальнейшем из третьего пункта можно будет развивать другие товарные группы, например «Запчасти для ТО»

РЕЗЮМЕ
Определить «локомотивные» товарные группы (учитывая особенности вашего региона) для поступательного развития будущего интернет-магазина и выстроить их по степени приоритетности, в зависимости от вашего региона.

2. ПОСТАВЩИКИ ЗАПЧАСТЕЙ: ВЫБОР, КРИТЕРИИ ОТБОРА

Тема данного пункта плавно вытекает из предыдущего. В большинстве городов с населением от 500 тысяч человек с большой долей вероятности присутствуют крупно- или средне-оптовые компании по продаже автозапчастей. Если таковых нет, следует поискать в соседних областных центрах. Большой список поставщиков с разбивкой по городам можно найти здесь:

–Поставщики автозапчастей, интегрированные в систему autopolka.ru
–Список поставщиков автозапчастей
Учитывая выбранные в предыдущем пункте направления развития, в первую очередь необходимо найти поставщика с собственным складом в вашем городе, который обеспечит будущему интернет-магазину быструю доставку «локомотивного» товара. Идеальная ситуация, если подобных поставщиков запчастей будет 2 компании.

Помимо региональных поставщиков необходимо определить для работы двух крупных федеральных поставщиков, таких как Emex, Autopiter, Mikado и др., у которых хорошо развита междугородняя сеть представительств, филиалов и франшиз. Суть этих поставщиков в том, что они полностью заполнят оставшуюся нишу по поставкам запчастей других товарных групп и категорий.

Таким образом, для стартапа хватит трех поставщиков: 1 региональный (можно 2) и 2 федеральных. Важно понять, что лучше закупать запчасти у одного поставщика в месяц на пятьдесят тысяч рублей, чем у десятерых по пять тысяч рублей: вам все десять в дальнейшем поднимут отпускную цену.

Критерии отбора поставщиков
Мы выделяем три критерия отбора поставщиков:

ЦЕНА
Обычно у каждого поставщика внедрена своя матрица скидок, привязанная к объему закупок товара клиентами. Ваша задача найти такого поставщика, который идет навстречу новым партнерам и предоставляет на определенный период (от 3 до 6 месяцев) максимальную скидку для стимулирования развития.

ДОСТАВКА
В настоящее время большинство поставщиков привозят товар своим клиентам до указанного ими адреса, при этом на стоимость заказанного товара это не влияет. То есть, приветствуются поставщики, у которых доставка товара до своего оптового клиента бесплатна.

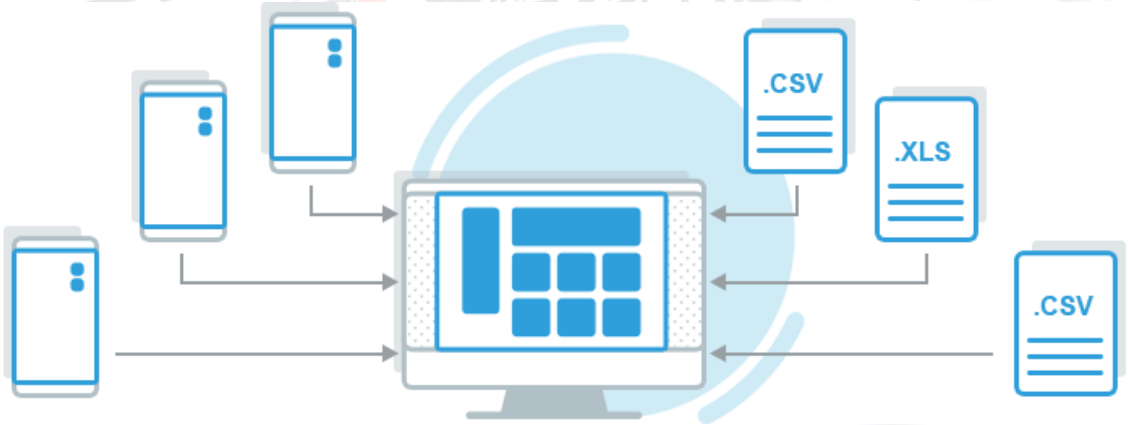
ВОЗВРАТ ТОВАРА

Есть такой термин – неликвид. В нашем случае под данным термином понимается запчасть, которая была ошибочно заказана у поставщика вами или вашим менеджером, или по каким-то причинам не подошедшая вашему клиенту. Такие запчасти складируются в магазине, замораживая часть оборотных средств. Таким образом, очень желательно, чтобы в договоре с поставщиком была предусмотрен пункт по возврату подобного товара, хотя бы за минусом какого-либо дисконта. Например, вы заказали у поставщика запчасть за 1000 рублей, она не подошла вашему клиенту и поставщик готов забрать у вас эту запчасть обратно, но за вычетом дисконта в 15%. Таким образом, вам вернут 850 рублей, которые можно пустить в оборот на закуп ликвидного товара и отбить потери при возврате товара поставщику.

Если же вам не удается по каким-либо причинам вернуть зависшую запчасть обратно поставщику, то всегда можно будет воспользоваться сервисом Мультисклад в Клубе продавцов автозапчастей autopolka.ru. Данный сервис как раз и предназначен для распродажи неликвидных остатков склада автозапчастей среди участников Клуба.

В системе autopolka.ru интегрировано большое количество поставщиков как федерального, так и регионального уровня. Это позволит подключать склады поставщиков к вашему интернет-магазину через web-сервис в режиме онлайн и настраивать необходимую наценку. Таким образом клиенты вашего интернет-магазина будут видеть склады поставщиков как ваши собственные.

Складские остатки поставщиков, которые не имеют web-сервиса вы сможете подгружать в свой интернет-магазин в виде прайс-листов.



РЕЗЮМЕ

Нужно выбрать трех поставщиков: одного регионального и двух федеральных, которые смогут предоставить хорошую цену на период развития интернет-магазина, с бесплатной доставкой до вашего магазина или точки выдачи, а также с приемлемыми условиями возврата товара. Большим плюсом будет наличие интеграции поставщика с системой autopolka.ru, что позволит вам очень сильно экономить рабочее время на обновлении прайс-листов, т.к. через систему autopolka.ru вы сможете получать данные о ценах и наличии товара у поставщика в режиме реального времени без необходимости обновлять прайс-листы.

3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА ПРЕДПРИЯТИЯ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, БУХГАЛТЕРИЯ

Учитывая изначально поставленную задачу - открытие регионального интернет-магазина со стационарным, небольшим магазином или точкой выдачи товара, клиентами которого будут физические лица, самым оптимальным выбором формы собственности для вас будет ИП.

Организационно правовая форма

Почему выгоднее ИП, а не ООО:

1.Индивидуальный предприниматель сразу может тратить свой доход и распоряжаться денежными средствами на счете как хочет, без дополнительных налогов.

2.Для ООО существует обязанность ведения бухгалтерского учета в полном объеме, т.е. отражения всех хозяйственных операций в бухгалтерском учете. Вести самостоятельно учет в ООО практически нереально, необходим бухгалтер с определенной квалификацией, ИП может вести необходимый учет самостоятельно, что снижает его расходы. Помимо этого, учредители ООО, если хотят распределить полученную прибыль, должны заплатить с чистой прибыли (это разница между полученными доходами и осуществленными расходами) налог на дивиденды в сумме 13%. Дивиденды могут быть получены по решению учредителей. Решение может приниматься не чаще чем раз в квартал, выплаты могут быть ежемесячно, еженедельно.

3.В ИП не обязательно вести бухгалтерский учет - сдавать баланс и отчет о прибылях и убытках. Однако, кассовую книгу ИП вести обязаны. (освобождены от ведения кассовой книги только предприниматели, ведущие книгу учета доходов и расходов) Таким образом, ИП, работающие на ЕНВД, в части деятельности попадающее под обложение ЕНВД обязаны вести кассовую книгу.

4.Если у вас нет работников и вы один в своем ИП, то нет необходимости сдавать ежемесячные (с 2016 года) отчеты в пенсионный фонд и фонд соцстрахования. Индивидуальный предприниматель платит фиксированный взнос в пенсионный фонд (ПФР), независимо от дохода. В 2016 году взнос составляет 23 153,33 руб (+1% от дохода с суммы свыше 300 т.р.) При этом взнос 23 153, 33 рублей в Пенсионный Фонд России и Фонд Социального страхования может учитываться в счет оплаты ЕНВД, тем самым уменьшать налог на 100% (ИП без сотрудников) или до 50% если (ИП с сотрудниками), в том числе можно уменьшить налог по ЕНВД.

5.Стоимость регистрации ИП примерно 3800 рублей, регистрация ООО в районе 15000 рублей + уставной капитал не менее 10 000 рублей

6.Низкая административная ответственность, максимальный штраф может быть 50 000 рублей, а в ООО - 1 000 000 рублей.

Из минусов стоит отметить, что индивидуальный предприниматель несет ответственность по обязательствам всем своим имуществом, однако, необходимо помнить, что не все имущество может быть передано в счет оплаты долгов: не подлежит взысканию жилье, земельный участок под ним, если оно является единственным пригодным для жилья. ИП может быть только одним владельцем бизнеса, что не совсем удобно при совместном бизнесе. Если вы планируете вести бизнес совместно с партнерами, то вариант ИП для вас не подходит, только ООО, в котором можно выделить долю каждого участника.

Ну и можно еще отметить вопрос имиджа - некоторые считают что ООО более солидно для компании, чем ИП, но регулярно переплачивать за пресловутый имидж на стадии стартапа не целесообразно. К тому же всегда можно зарегистрировать ООО в дальнейшем, по мере успешного развития своего бизнеса по продаже автозапчастей.

Регистрация ИП производится по месту постоянной прописки в налоговой службе. Пакет документов для регистрации ИП следующий: паспорт и ксерокопии всех его страниц, квитанция об оплате госпошлины, копия свидетельства ИНН, заявления на регистрацию ИП и применении какой-либо системы налогообложения, о которых будет написано ниже. После регистрации необходимо открыть расчетный счет в банке и фактически можно приступать к работе.

РАСХОДЫ НА ОТКРЫТИЕ ИП

Госпошлина	800 р.
Изготовление печати (необязательно)	500 р.
Услуги нотариуса (если подаете не лично)	1 000 р.
Открытие расчетного счета	1 500 р.

Итого: 3 800 рублей.

Налогообложение

При выборе режима налогообложения руководствуемся тем, что у вас интернет магазин с торговой площадью (точка заказа и выдачи товара), а значит попадаем под специальный налоговый режим - ЕНВД в любых регионах России, кроме Москвы. В столице допустимы только УСН и КСНО. То есть подразумевается, что у вас розничная торговля в точке выдачи с использованием интернет-магазина, как витрины товаров.

Следует знать, что разрешенных систем налогообложения существует две:

1.КСНО - классическая система налогообложения с использованием 18% НДС (Не подходит для розничной торговли)

2.УСН - упрощенная система налогообложения.

УСН может применяться в двух вариантах: % от поступивших доходов или % от разницы между доходами и расходами, но не менее 1%. (процентные ставки в разных регионах могут быть разными, необходимо уточнять в местных законодательных актах)

- **Уплачивается 6% от базы обложения, которой являются все доходы, поступающие на расчетный счет предпринимателя.**

Данный вид налогообложения не выгоден для торговли автозапчастями, так как процент от оборота будет в значительной степени уменьшать прибыль на товар, а следовательно доходы предприятия.

Пример: Оборот по продаже автозапчастей за месяц составил 260 000 рублей с наценкой 30%. Налог составит 260 000*6% = 15 600 рублей, что составит 26% от самой наценки в 60 000 рублей. Это очень много.

- **Уплачивается 15% от базы обложения, которой является разница между доходами и расходами* предприятия, но не менее 1% от оборота.**

Таким образом, при месячном обороте в 260 000 рублей, минимальный налог составит 2 600 руб. Если предположим, что расходы на закупку товаров составили 70 % от выручки, а именно 200 000 рублей, то облагаемая разница составит 60 000 рублей. Налог составит 60 000*15% = 9000 рублей. Однако, необходимо знать, что перечень расходов снижающих налогооблагаемую базу при УСН 15% (доходы минус расходы) ограничен определенным перечнем.

В нашем случае допускаются следующие виды расходов: затраты на аренду помещения, оплата труда работников, налоги с Фонда оплаты труда, расходы на бухгалтерские, юридические услуги, канцелярию, рекламу.

Все расходы должны быть обязательно проплачены и подтверждены документально.

При организации бизнеса по продаже автозапчастей в розницу следует учесть, что реальные заказы через интернет-магазин с оплатой посредством платежных систем, подключенных на вашем сайте, будет составлять в лучшем случае 20% от общего оборота. Все остальные платежи будут происходить непосредственно в магазине наличными или через банковские терминалы, если вы их установите. Это обусловлено в первую очередь недоверием клиентов к вновь открывшемуся магазину. С этим ничего не поделаешь, репутацию надежного магазина можно заработать только с течением времени.

Таким образом, от месячного оборота в 260 000 рублей из предыдущего примера, расчетная доля безналичных платежей составит 20%, а именно 52 000 рублей. При расчетной наценке в 30%, расходы на закупку запчастей составят 40 000 рублей, а маржа, соответственно, 12 000 рублей.

Расчет налоговой базы:

- Расходы на закупку товара: 40 000 рублей
- Аренда интернет-магазина: 10 000 рублей
- Аренда торговой площади: 10 000 рублей
- Интернет: 2 000 рублей
- Телефония: 1 500 рублей

Сумма даже этих расходов составляет **63 500 рублей**, что превышает доход по торговле по безналичному расчету 63500 - 52 000 рублей = 11 500 рублей. Это значит, что налог по данному режиму налогообложения составит 52 000 рублей х 1% = **520 рублей**.

Применение той или иной системы является ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ, выбор осуществляется в момент регистрации ИП. Индивидуальные предприниматели, применяющие УСН, ведут «Книгу учета доходов и расходов», где отражаются доходы и расходы предпринимателя. Книгу обычно ведет бухгалтерия. Однако, возможна такая ситуация, что деятельности, попадающей под УСН, не происходит (все платежи производятся наличными денежными средствами непосредственно в магазине), тогда ИП оплачивает налоги только исходя из применения спецрежима ЕНВД.

ЕНВД - это специальный налоговый режим, являющийся дополнительным к одному из двух описанных выше. ЕНВД регистрируется путем подачи соответствующего

уведомления в ИФНС по месту деятельности магазина, точки выдачи в течение 5 дней с момента начала деятельности.

Режим ЕНВД самый выгодный из всех существующих, так как он зависит только от размера торговой площади и количества работников, если их число не превышает 100 человек. Помимо всего прочего не нужно устанавливать кассовый аппарат (ККМ), но покупателю по требованию вы обязаны выдать товарный чек. Таким образом при торговой площади 5-10 м, ЕНВД составит **1000 - 1900 рублей в месяц.**

В данном случае, при подаче заявления на открытие ИП необходимо указать режим налогообложения
УСН - (доходы минус расходы), а при начале торговой деятельности подать заявление на регистрацию дополнительного вида налогообложения - ЕНВД. То есть ваше предприятие будет совмещать два режима налогообложения ЕНВД+УСН(доходы минус расходы). Первый режим подойдет для торговли за наличный расчет непосредственно в магазине или точке выдачи, а второй пригодиться, когда появятся безналичные платежи от клиентов на расчетный счет ИП, через платежные системы, подключенные к интернет-магазину.

Внимание: торговля моторными маслами под ЕНВД не попадает, так как это подакцизный товар. Моторные масла реализуются только в случае работы по УСН или КСНО.

ПРИМЕР РАСЧЕТА ЕНВД ДЛЯ УЛЬЯНОВСКА (500 ТЫС. ЖИТЕЛЕЙ)

Арендуемая площадь 30м2, размер торгового зала 5 м.кв

ЕНВД = Базовая доходность х Физический показатель х К1 х К2 х 15%

Базовая доходность, установленная НК РФ на 2015-2016 года, для розничной торговли составляет
1 800 рублей в месяц за 1 единицу физического показателя.
Физический показатель, в данном случае, площадь торгового зала = **5м^2** (берется фактическая площадь)
Коэффициент инфляции в 2016 году установлен в размере К1 = **1,798**
Коэффициент по розничной торговле в Ульяновске К2 = **0,39**
(К2 высчитывается на основании данных в постановлениях о ЕНВД каждого региона)

ЕНВД= 1800 х 5 х 1,798 х 0,39 х 15%

Итого: **946, 65 рублей в месяц**

Дополнение: Для каждого региона сумма ЕНВД может отличаться, регламентируется это нормативным актом соответствующего субъекта федерации. Срок уплаты ЕНВД до 25 числа месяца, следующего за отчетным

Итоговый налоговой платеж за месяц с расчетным оборотом в 260 000 рублей при двойном налогообложении и без учета налогов с Фонда оплаты труда составит: ЕНВД = 946,65 рублей
УСН-15% = 520 рублей
Итого: 946,65 + 520 = 1 466,65 рублей

Бухгалтерия
Перед любым начинающим предпринимателем в определенный момент организации бизнеса встанет вопрос ведения бухгалтерии своей компании, Нужно определить кто будет рассчитывать налоги и взносы, а также зарплату сотрудникам, принимать и увольнять сотрудников компании, формировать и отправлять отчетность и многое другое.

Кто-то в целях экономии расходов решается сам контролировать данный процесс, другие решают нанять в штат бухгалтера, а некоторые отдают свою бухгалтерию на аутсорсинг фрилансерам или сторонним организациям.

Популярность последнего варианта ведения бухгалтерии с каждым годом набирает обороты. При этом уже появились серьезные компании с солидным послужным списком действующих клиентов и доступными тарифами на оказание бухгалтерских услуг дистанционно посредством интернет-сервиса.

РЕЗЮМЕ
Для открытия бизнеса по розничной продаже автозапчастей через интернет-магазин со стационарной точкой выдачи товара нам потребуется открытие ИП с выбором системы налогообложения – УСН (доходы минус расходы) и регистрацией спецрежима – ЕНВД. Это позволит значительно сэкономить на налоговых выплатах.

Бухгалтерию лучше всего отдать на аутсорсинг. Важно только, чтобы в договоре с бухгалтерской компанией была прописана ответственность последней за все проводимые ею операции по бухгалтерскому учету.

4. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ ТОЧКИ ВЫДАЧИ И КОММУНИКАЦИИ

Для выбора местоположения магазина, а точнее точки приема заказов и выдачи товара, вам следует руководствоваться в первую очередь тем, что витрина вашего магазина находится в интернете, откуда вы и будете получать основную долю покупателей. Это значит при выборе помещения главным критерием должна быть доступность подъезда, чтобы клиент мог легко добраться на автомобиле или на общественном транспорте, чтобы сделать заказ или забрать товар.

Так как у нас интернет-магазин, то расположение точки выдачи не обязательно на первой (красной) линии – это значительно экономит арендную плату. Допускается размещение в цокольном помещении с прямым доступом к выходу на улицу.

Размер помещения может не превышать 20 м.кв, из которых 5 м.кв необходимо будет отвести под торговую площадь, остальную разделить на рабочую зону менеджеров и складское помещение.

Один из самых важных вопросов при выборе местоположения магазина – это наличие надежного высокоскоростного интернета или возможности его подключения. Это обусловлено спецификой вашего бизнеса, в первую очередь связанного с интернетом, во вторых в магазине необходимо будет установить IP-телефонию, которая также зависит от скорости подсоединения сети.

Арендная плата за такое помещение будет порядка 500 рублей за 1 м.кв. Если брать помещение в 20 м.кв, то абонентская плата составит 10 000 рублей в месяц. Надо сразу учесть, что подавляющее большинство арендодателей требует еще залоговый платеж в размере месячного размера арендной платы. Этот залог возвращается арендодателем после расторжения договора аренды, если у него не будет претензий к арендатору. То есть нужно приготовить 20 000 рублей для платежа.

Мебель для магазина

Мебель для своего магазина вы можете подобрать на ресурсах по распродаже товаров. То есть рекомендуем поискать мебель и оборудование для вашего магазина бывшее в употреблении. Так как на стадии стартапа нет нужды переплачивать лишние денежные средства, лучше будет пустить их на раскручивание своего бренда.

Самый простой вариант б.у. мебелирования магазина с ценами, взятыми с торговых предложений, включает в себя:

1. Рабочие столы менеджеров – 2 штуки *1000 руб = 2000 руб
2. Тумбочки для столов менеджеров – 2 штуки*500 руб = 1000 руб
3. Полка для документов – 1 штука*1000руб = 1000 руб
4. Шкаф или вешалка для одежды – 1 штука*1500 = 1500 руб
5. Кресла для менеджеров – 2 штуки*500 руб = 1000 руб
6. Стулья для посетителей – 2 штуки*250руб = 500 руб
7. Стол под принтер или МФУ – 1 штука*1000 руб = 1000 руб
8. Стеллажи для товара (2000х1500х510) – 3 штук*500 руб = 1500 руб

ИТОГО: 10 500 рублей

Оргтехника и компьютеры

Компьютеры и оргтехнику в принципе можно также подобрать бывшую в употреблении. Правда в отличии от мебели существует риск ее поломки. Однако разница в цене между оргтехникой б/у и новой такова, что она перекрывает все риски, связанные с возможным выходом её из строя.

Примерный список необходимой техники в магазине:

1.Компьютеры, мониторы, комплекты мышка+клавиатура – 2 штуки*15 000 руб = 30 000 рублей
2.Многофункциональное устройство – 1 штука *5 000 руб = 5 000 руб
3.Wi-Fi роутер – 1 штука*1 000 руб = 1 000 рублей
4.IP-шллюз для телефонии – 1 штука*2000 рублей = 2 000 рублей
5.Радиотелефон – 2 штуки*1 000 руб = 2 000 рублей
6.Кабели и коннекторы и другие материалы примерно 1 000 рублей
ИТОГО: 41 000 рублей

Интернет

Выбор провайдера и стоимость услуг зависит от региона, в котором планируется открытие магазина. К тому же тарифы за интернет сильно отличаются для физических лиц и юридических, причем в несколько раз. Главный критерий – это стабильная связь. Поэтому при выборе провайдера лучше обратить внимание на качество предоставляемых услуг, чем на стоимость.

Стоимость услуг по предоставлению интернета для юридического лица с безлимитным тарифом и скоростью 2 Мб/ с в среднем составляет 2000 рублей в месяц.
Данной скорости вполне достаточно для работы в сети, а также использования телефонии.

IP-телефония
При организации интернет-магазина по продаже автозапчастей необходимо также понимать, что из всей массы потенциальных покупателей, которые посетят ваш сайт с целью найти нужную запчасть, лишь единицы самостоятельно сделают заказ. Подавляющее количество клиентов будут искать способы связи с вашим магазином для уточнения каких-либо деталей, касающихся сроков поставки, стоимости, условий оплаты и прочих нюансов. Помимо использования сервисного консультанта, электронной почты и прочих электронных средств общения, на первом месте неизменно будет телефонная связь.

Рекомендуем установить у себя для связи IP-телефонию с виртуальной АТС. Тарифы на услуги связи обычно дешевле, чем на мобильной, к тому же добавляется множество полезных сервисов, таких как запись телефонных разговоров, определение номера звонившего, настройки последовательности вызовов, автоответчик и многое другое. К тому же при смене места расположения магазина или точки выдачи вы сможете оперативно перенести и всю телефонию с сохранением раскрученных на сайте номеров телефонов.

Стоимость услуг связи через IP телефонию в среднем составляет не более **1500 рублей в месяц.**

Вывеска и график работы
Любому магазину нужна вывеска, которая поможет покупателю его найти. Самый простой и эффектный вариант вывески – поликарбонат или металлическая основа с наклееной пленкой. Стоимость такой вывески с размером 1500х500 мм будет стоить примерно **1500 рублей.**

Помимо этого необходимо заказать график работы магазина или точки выдачи, который должен располагаться на его двери. Стоимость изготовления в районе **500 рублей.**

Обязательным для всех магазинов является наличие информационной доски в самом доступном месте магазина, где должны быть представлены:

- адрес и номер телефона органов, обеспечивающих защиту прав потребителей
- книга отзывов и предложений
- федеральный закон «О защите прав потребителей»
- копия ИНН организации
- копия ОГРН

Стоимость изготовления подобной доски около **2000 рублей.**

ИТОГО: 4 000 рублей

ВСЕ РАСХОДЫ НА ПУНКТ ВЫДАЧИ ТОВАРА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА АВТОЗАПЧАСТЕЙ	
Арендная плата за помещение	в месяц 10 000 р.
Залоговый платеж за помещение	10 000 р.
Мебель для магазина б/у	10 500 р.
Оргтехника и компьютеры	41 000 р.
Интернет	в месяц 2 000 р.
IP-телефония	в месяц 1 500 р.
Вывеска и график работы	4 000 р.
Итого: 79 000 рублей. Цены в вашем регионе могут отличаться.	

РЕЗЮМЕ
Подыскиваем место под точку выдачи заказов таким образом, чтобы клиенту было удобно добраться на любом виде транспорта. Площадь – достаточно 20 м2. Помещение под магазин должно быть обязательно в зоне доступа надежного интернет-провайдера. Всю мебель и технику можно подобрать б/у на торговых площадках, чтобы не переплачивать за новую. Обязательно оборудовать магазин вывеской и графиком работы.

5. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ МАГАЗИНА АВТОЗАПЧАСТЕЙ

Для компьютеров в магазине понадобиться обязательно лицензионное программное обеспечивание. В первую очередь это касается операционной системы Windows. Может конечно повезти и при покупке бу компьютеров вам попадутся экземпляры с предустановленной операционной системой. Если же такого не произойдет, то лучше потратиться и купить две лицензионные копии в любом магазине по продаже компьютеров. Штрафы за использование в коммерческих целях пиратского программного обеспечения баснословные, поэтому в данном случае рисковать не рекомендуем.

Выбор программного обеспечения
Стоимость ОС Windows 10 – 6900 рублей на май 2016 года.
То есть на 2 компьютера необходимо будет потратить 13 800 рублей. Данные ОС идут уже со встроенным антивирусом, которого вполне хватит для безопасности компьютера на работе.

Для работы с таблицами и печатными документами подойдет бесплатный, открытый офисный пакет Apache OpenOffice

Есть еще вариант установить бесплатную операционную систему Linux, что конечно сэкономит средства, но возможно будут возникать некие проблемы совместимости с другими приложениями и программами, которыми вы собираетесь пользоваться.

Выбор программы для ведения торговли и склада
Наиболее распространенными программными продуктами для ведения учета склада и торговли являются решения от компании 1С. Компания выпускает большое количество учетных программ для всевозможных отраслей бизнеса. Существует программа и для бизнеса по продаже автозапчастей – 1С:Розница. В данной компании хорошо развита

франчайзинговая сеть, поэтому вы наверняка сможете найти их представителей в своем городе, чтобы уточнить информацию о предлагаемых продуктах. Компания autopolka.ru разработала для своей системы модуль, который позволяет настроить синхронизацию работы интернет-магазина и программ 1С, которые используют наши клиенты.

Стоимость покупки специализированного пакета для розничной торговли автозапчастями будет составлять порядка 26 000 рублей, к тому же необходимо будет предусмотреть расходы на наем администратора по обслуживанию данной программы на аутсорсинг, который будет обходиться вам от 5000 рублей в месяц.

Существует другой путь, который на наш взгляд наиболее привлекателен для организации бизнеса по продаже автозпачастей через интернет-магазин – это использование онлайн-решений для ведения складского учета. В сети уже существует достаточно предложений от компаний, предлагающие облачный сервис, включающий в себя розничную торговлю, работу с клиентской базой, ведение складского учета, контроль финансов и печать документов. Стоимость таких услуг в оптимальном тарифе может не превышать 1000 рублей в месяц без каких-либо начальных платежей за использование.

Самый бюджетный вариант – это использование возможностей самой системы autopolka.ru, где также предусмотрен функционал для работы с клиентской базой, заказами клиентов, ведения финансового контроля, а также печати закрывающих документов для клиента и бухгалтерии. Все это входит в единую абонентскую плату и доступно любому клиенту с самого начала использования движка autopolka.ru для своего интернет-магазина по продаже автозапчастей. Более подробно о данных возможностях системы вас проконсультируют специалисты компании.

Каталоги подбора запчастей для работы
Для грамотного подбора запчастей клиентам, а также для проверки поступивших заказов в интернет-магазине, необходимо будет использовать профессиональные оригинальные каталоги подбора запчастей для иномарок.

Разработкой данных решений занимаются многие компании, которые легко найти в интернете. Они предоставляют удаленный доступ к сборнику каталогов, которые обычно имеют текущую точку актуальности обновления и дают максимально точные данные при поиске оригинального артикула необходимой детали.

Доступ обычно предоставляется за абонентскую плату, которая составляет порядка 1500 рублей в месяц за одно рабочее место.

В систему autopolka.ru внедрены решения по подбору автозапчастей в рамках ежемесячной абонентской платы, а также каталоги по подбору оригинальных и неоригинальных запчастей от компании Laximo, которые подключаются дополнительно, за отдельную плату.

РЕЗЮМЕ
В магазине должны быть установлены лицензионные версии операционных систем и другого программного обеспечения. Офисные программы для работы можно найти в бесплатных версиях. Что касается складского учета и работы с клиентами, то на начальном этапе рекомендуем использовать возможности системы autopolka.ru, их

вполне хватит, чтобы контролировать работу одного интернет-магазина с точкой выдачи товара. По мере роста продаж и доходности предприятия можно будет задуматься о переходе на специализированно программное обеспечение для бухгалтерии, такие как облачные сервисы или торгово-складские решения от компании 1С. Обязательно необходимо выбрать решение с профессиональными каталогами подбора автозапчастей для работы магазина.

6. ПЕРСОНАЛ: ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ГРАФИК РАБОТЫ

Подбор наёмного персонала – это наиболее важная и ответственная часть организации бизнеса по продаже автозапчастей для иномарок. Обычно бизнес решают открывать группа единомышленников, которые готовы сами работать в своем предприятии в качестве продавцов, складских работников и так далее. Часто группа единомышленников состоит из двух человек. Здесь возьмем вариант, когда предприниматель, он же владелец магазина (работает также менеджером и кладовщиком) нанимает себе в помощь продавца автозапчастей.

Конечно, на первом этапе, когда клиентов либо нет совсем, либо их такое количество, что предприниматель в силах обслужить их сам, нет смысла брать еще кого-то. Дело в том, что вам либо придется какое-то время просто платить зарплату работнику из своего стартового бюджета, так как прибыли еще нет, либо работник очень быстро уволится не видя возможности заработать.

Принимать решение о приеме на работу продавца нужно по достижении месячного оборота в 500 000 рублей при средней наценке на товар в 25%. Новый работник позволит вам, помимо всего прочего, уделять больше времени развитию своего основного инструмента по привлечению клиентов – интернет-магазина.

Нужно учитывать, что для приема на работу нужен специалист, который сразу включится в процесс и начнет приносить компании прибыль.

Критерии подбора продавца в магазин:

Желательно автомобильное или просто техническое образование, а также хорошее знание устройства автомобилей.
Умение пользоваться электронными каталогами подбора запчастей на различные автомобили иностранного производства.
Желателен опыт работы в данной сфере деятельности, особенно в вашем регионе, так как кандидат уже будет иметь представление как работать с местными поставщиками и клиентами.
Возраст. Обратите внимание на кандидатов возрастом старше 40 лет. Это обусловлено тем, что в данном возрасте люди более ответственные и исполнительные и на них можно положиться, если конечно без вредных привычек, которые могут влиять на ваш бизнес негативным образом. При размещении вакансии возраст устанавливать запрещено из-за соображений дискриминации, поэтому наше утверждение носит рекомендательный характер, основанный на личном опыте организации подобного бизнеса.

Наличие автомобиля приветствуется, так как возможно вам захочется внедрить услугу доставки товара до клиента и вы сможете предложить вашему продавцу взять это направление в качестве подработки в нерабочее время.
Критерии подбора продавца в магазин:

К сожалению найти продавца, полностью соответствующего указанным критериям будет очень сложно, но возможно. Главное не стать кузницей кадров для других предприятий. Это когда к вам приходят неопытные кандидаты, вы их всему обучаете, они получают необходимую практику и уходят работать в другие компании. Возможно стоит рассмотреть регламентирование таких вариантов, посредством внесения специальных условий в трудовом договоре с будущим работником. Этот вопрос вам нужно уточнить у юристов. В любом случае, если вам понравился кандидат, то сначала рекомендуем заключить с ним договор на 2 месяца, в виде испытательного срока. За это время будет понятно, что он из себя представляет и подходит ли он для вашего бизнеса.

Мотивация продавца
В определении мотивации продавца надо ориентироваться, что один среднестатистический продавец может свободно торговать на 500 000 рублей запчастей в розницу. То есть в его работу входит консультация клиентов, подбор запчастей, формирование заказа клиенту, заказ товара и взаимодействие с поставщиком по доставке, оприходование, выдача клиенту, а также проведение финансовых операций с клиентом.

При приеме на работу продавца мотивировать его можно предложив схему оплаты оклад + процент от продаж. При этом оклад должен входить в процентную составляющую, но являться фиксированным по результатам работы за месяц. Самым оптимальным мотивационным процентом для развития будет 4%, при окладной части в 10 000 рублей.

В дальнейшем необходимо будет выставлять планы по продажам на каждый месяц продавцу и сделать плавающим мотивационный процент, в зависимости от исполнения плановых показателей. Например, при исполнении плана на 90% процент составит 3,5%, при перевыполнении плана на 10% процент составит 4,5%. Это даст продавцам дополнительный стимул для повышения продаж. При этом желательно выставлять реальные планы, заранее согласованные с продавцами.

Не стоит забывать от том, что с каждой зарплаты продавца вашей бухгалтерии необходимо будет начислить и произвести всевозможные социально-пенсионные отчисления в различные государственные фонды на сумму, составляющую около 33% от общей суммы выплат.

График работы магазина
График работы магазина на первое время подойдет с охватом будних дней, по времени с 9 утра до 7 вечера, а также можно брать субботний день, как дежурный, с 10 до 14 часов. Этого будет вполне достаточно. В дальнейшем по мере роста оборотов, доходов, а также штата работников магазина необходимо будет стремиться выходить на каждодневный график работы с 9 до 20.

Важно учесть, что интернет-магазин даст вам возможность продлить «рабочий день» вашего магазина практически до круглосуточного, так как заявки клиентов в интернет-

магазине на платформе autopolka.ru принимаются в автоматическом режиме, главное не забывать их обрабатывать.

7. ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В МАГАЗИНЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ

При организации торговли в магазине автозапчастей важным фактором является правильность и точность ведения документации. Пакет документов, которыми необходимо будет обмениваться с клиентами и поставщиками не так уж и велик, поэтому рекомендуем вам сразу же наладить документооборот, чтобы порядок в документах был вашей хорошей привычкой. Под каждый вид документов необходимо завести отдельную папку, которые будут находиться в магазине, чтобы можно было в любой момент поднять историю торговых взаимоотношений как с клиентом, так и с поставщиками товара.

Какие документы необходимо сохранять себе:
1.Заказ клиента с его подписью, распечатанный из базы интернет-магазина системы autopolka.ru.
2.Товарный чек с подписью клиента (если это физическое лицо) под строками, что товар получен вовремя и в срок, а также что клиент не имеет претензий. Формируется из базы интернет-магазина системы autopolka.ru.
3.Товарная накладная ТОРГ-12 (если клиент юридическое лицо) с подписью клиента о получении товара с печатью его организации, либо с приложением доверенности на клиента, как представителя организации. Формируется из базы интернет-магазина системы autopolka.ru.
4.Если клиент желает вернуть полученную им запчасть по какой либо причине, то с него необходимо получить заявление на возврат денежных средств за возвращаемый им товар с указанием причины возврата. Данное заявление пишется от руки в свободной форме с обязательным указанием паспортных данных клиента. Для упрощения процедуры рекомендуем подготовить для клиентов бланки возврата и держать некоторое количество в магазине.
5.Накладные и счет фактуры на поступление товара от ваших поставщиков с обязательной подписью представителя вашей организации в получении товара.
6.Договора с вашими поставщиками автозапчастей.
Обращаем ваше внимание, что в заказе покупателя вам необходимо обязательно прописать условия поставки запчасти на заказ клиенту, с которыми последний должен ознакомиться и расписаться.

Как и любой предприниматель, занимающийся розничной торговлей, вы столкнетесь с покупателями, которые не совсем добросовестно относятся к совершаемой между вами сделке по поставке автозапчастей. То есть будут пытаться вернуть привезенные вашей компанией детали под заказ без веского на то основания, даже несмотря на свои собственные ошибки при подборе запчастей. Данные детали редко можно будет вернуть вашему поставщику или же можно вернуть, но с определенным дисконтом, что в любом случае является прямым убытком для предприятия. При этом законодательство всегда будет на стороне покупателя, не принимая в расчет возможные потери магазина. Чтобы избежать подобного развития событий в работе с клиентом, предлагаем вам возможный вариант условий поставки автозапчастей на заказ, разработанный юристами компании autopolka.ru.

Главная суть данной оферты заключается в том, что розничный магазин не является в полном смысле Продавцом товара, а лишь оказывает услугу клиенту. Хоть данная оферта и содержит множество ссылок на нормативную базу, которая регулирует правоотношения в сфере розничной продажи, при правильном формировании правовой позиции, в случае спора, можно нивелировать некоторые риски связанные с возвратом товара. Например, если удастся донести до судьи мысль, что это услуга, а не товар, то потребитель вправе предъявлять претензии только по качеству оказанной услуги, например почему мы не уложились в срок или привезли не ту деталь когда как потребитель заказывал иную, то есть, это будут веские причины. И до потребителя в досудебный период можно будет донести, что магазин лишь оказывает услугу, являясь, по сути, его представителем и оказывает ему услугу по покупке и доставке.

УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

Условия поставки:
1. Приведенная ниже информация является предложением (далее Оферта) от лица ИП/ООО _____, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», любому юридическому или физическому лицу, именуемому в дальнейшем «Заказчик», заключить «Договор», на изложенных ниже условиях.
2. В соответствии с пунктом 2 статьи 437 Гражданского Кодекса Российской Федерации, в случае принятия изложенных ниже условий и оплаты заказа, юридическое или физическое лицо, производящее акцепт этой оферты (оплата суммы заказа) становится Заказчиком в соответствии с пунктом 3 статьи 438 ГК РФ акцепт оферты равносилен заключению договора на условиях, изложенных в оферте.
3. Исполнитель предоставляет Заказчику услугу по размещению заказа у профессиональных поставщиков деталей, узлов и аксессуаров автомобилей согласно каталожным номерам (далее по тексту — детали), а Заказчик обязуется оплатить услуги Исполнителя.
С учетом положений статьи 779 Гражданского кодекса Российской Федерации, а также Закона «О защите прав потребителей» под услугами понимается совершение за плату определенных действий или осуществление определенной деятельности по заданию гражданина для удовлетворения личных, бытовых нужд. Согласно Приказу от 20 мая 1998 г. N 160, Министерства Российской Федерации по Антимонопольной Политике и Поддержке Предпринимательства.
При оформлении заказа, Заказчик обязуется предоставить полные данные необходимые для оказания услуги Исполнителем:
- В случае оформления заказа при отсутствии каталожного номера, Заказчик обязуется предоставить VIN-код, модель двигателя, дата выпуска, копия ПТС автомобиля
- В случае оформления заказа по каталожным номерам, Заказчик обязуется предоставить название детали, а так же ее номер.
Настоящим пунктом Исполнитель информирует Заказчика о том, что предоставление ошибочных, неполных данных влечет невозможность исполнения своих обязательств Исполнителем, ненадлежащий результат исполнения оказываемой услуги, а так же невозможность ее завершения в срок. (Статья 36 Федерального закона №2300-1 от 07 февраля 1992 года «О защите прав потребителей», а так же пункту 30 Постановления Правительства РФ от 21 июля 1997 г. №918 «Об утверждении правил продажи товаров по образцам»).
В свою очередь Исполнитель несет ответственность за соответствие деталей к автомобилю, данные которого указаны в настоящем заказе.

ПОМНИТЕ! Сведения в техпаспорте (в особенности, год выпуска, идентификационный номер, номер двигателя) могут не соответствовать действительности. ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ! Варианты исполнения деталей для Европы, Азии и США могут существенно различаться. НЕ ДОПУСКАЙТЕ установку, монтаж и наладку деталей организациями и специалистами, не имеющими лицензии на оказание авторемонтных специализированных услуг. ВЫ ВПРАВЕ согласовать с Исполнителем условия сервисного обслуживания реализуемых деталей и Вашего автомобиля.
4. Срок начала исполнения услуги начинает исчисляться со дня получения Исполнителем необходимых данных, образцов для размещения заказа, а так же оплаты услуг Исполнителя. В случае если Заказчик не произвел оговоренную оплату, не предоставил полных данных для оформления заказа или не предоставил образец детали, в случае если это необходимо для исполнения заказа, то настоящий Договор считается не заключенным.
5. Срок исполнения услуги составляет от 1 до 60 рабочих дней, в зависимости от наличия деталей на складе поставщика. В случае увеличения указанного срока по вине поставщика/производителя с Заказчиком заблаговременно согласовывается иной срок исполнения услуги или возвращается сумма предоплаты услуг Исполнителя (пункт 25 Постановления Правительства РФ от 21 июля 1997 г. №918 «Об утверждении правил продажи товаров по образцам»)., за вычетом фактически понесенных расходов Исполнителя, связанных с исполнением обязательств по данному договору (статья 32 Федерального закона №2300-1 от 07 февраля 1992 года «О защите прав потребителей», а так же пункт 22 Постановления Правительства РФ от 21 июля 1997 г. №918 «Об утверждении правил продажи товаров по образцам»).
6. При оформлении заказа объявленная стоимость услуг является предварительной. При сохранении стоимости услуг Исполнителя стоимость деталей может изменяться поставщиками (ст. 37 Федерального закона №2300-1 от 07 февраля 1992 года «О защите прав потребителей»). При этом Исполнитель производит согласование цены с Заказчиком.
7. Все согласования и дополнения могут быть оговорены предварительно по телефону либо по средствам электронной почты в дополнении к настоящему заказу. После предварительного согласования и совершения оплаты услуг Исполнителя, все дополнения оформляются в письменном виде, заверяются подписью Заказчика и направляются по адресу Исполнителя: _____, в соответствии со статьей 165.1 Гражданского кодекса Российской Федерации.
8. Претензии в отношении недостатков оказанной услуги принимаются в течение 14-дневного срока со дня исполнения заказа, получение Заказчиком заказанных деталей (статья 29 Закона Федерального закона №2300-1 от 07 февраля 1992 года «О защите прав потребителей»).
9. Срок хранения деталей полученных в ходе выполненного заказа — 1 календарный месяц получения детали. По истечении указанного срока заказ аннулируется, при этом детали поступают в розничную продажу, а из уплаченных Заказчиком денежных средств возмещаются издержки и расходы Исполнителя, остаток суммы перечисляется Заказчику.

Реквизиты для оплаты суммы заказа:_____

Судебной практики по данным условиям поставки не было, так что в случае судебных разбирательств многое будет зависеть от юриста, ну и от судьи.

Для работы необходимо разработать бланк заказа товара, с исходной информацией о детали. В системе autopolka.ru данные условия можно внести в базу вашего сайта и они будут предлагаться к ознакомлению клиенту при каждом заказе того или иного товара с вашего сайта.

БЛАНК ЗАКАЗА

ЗАКАЗ				
VIN-код автомобиля	**модель двигателя**	**дата выпуска автомобиля**	**Название детали**	**Номер детали по каталогу**

_____ФИО Заказчика полностью

Настоящим Заказчик поручает Исполнителю ООО/ИП _____ организовать покупку и доставку вышеупомянутой детали

_____Дата

В случае спора, наличие этого бланка заказа, позволит показать судье что именно хотел получить Заказчик, дабы исключить возможность подмены итоговой цели, которую он преследовал при формировании заказа.

АКТ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ

1. Во исполнение Договора Исполнитель выполнил услугу по размещению заказа и передал деталь _____, а Заказчик принял следующие выполненные работы и вышеупомянутую деталь:

Наименование выполненных услуги	Фактические сроки окончания выполнения услуги	Цена	Замечания Заказчика
размещение заказа			
организация доставки детали			

2. Качество выполненных услуг согласно заказу от «_» _____ 201_ года проверено Заказчиком в присутствии Исполнителя и соответствует требованиям Заказчика и условиям Договора.

_____ Подписи сторон

По мнению юристов, данный подход к организации работы по продаже автозапчастей под заказ в большинстве случаев обезопасит предпринимателей от недобросовестных покупателей.

РЕЗЮМЕ

С самого начала работы предприятия необходимо внедрить систему строгого документооборота и аккуратного его соблюдения. Это позволит вести четкий учет движения товара, а также контролировать взаимодействие с вашими клиентами, что позволит избежать возможных неприятных ситуаций.

Принимая решение о занятии бизнесом, полезно иметь в виду следующее:

1. Не следует настраивать себя на быстрый успех, иначе вас ожидают большие разочарования: трудностей окажется во много раз больше, чем вы предполагаете.

2. Цели деятельности должны быть конкретны и достижимы

3. Зарядитесь оптимизмом, помните – большинство бизнесменов процветают.

В качестве напутствия начинающему бизнесмену уместно привести следующие соображения, принадлежащие автомобильному королю Генри Форду (из его книги «Моя жизнь, мои достижения»):

1. Не следует на первый план ставить финансовый успех. Преобладающая забота о деньгах влечет за собой боязнь неудачи, которая тормозит дело, вызывает страх перед конкурентами, заставляет опасаться изменения методов производства, страшиться каждого шага, вносящего новшества в бизнес.

В конечном счете путь к успеху открыт для того, кто думает прежде всего об упорном труде, о наилучшем исполнении своей работы.

2. Если вы требуете от кого-нибудь, чтобы он отдавал свое время и энергию для дела, то позаботьтесь о том, чтобы он не испытывал финансовых затруднений. Это окупается. Наши прибыли доказывают, что высокие зарплаты работников являются самым выгодным деловым принципом.

3. Когда прибыль «вынимается» из покупателя или из рабочих, это свидетельствует о дурном ведении дела. Берегитесь ухудшать продукт и обирать публику, берегитесь понижать заработную плату. Прибыль должно дать более искусное руководство делом: побольше мозга в вашей работе – мозга и еще раз мозга.

4. Неудачи получаются в результате страха, покоя, изнеженности и беспечности. Устранение страха создает уверенность и изобилие. Встаньте и вооружитесь, пусть милостыню получают слабые!