

Свой бизнес

Завадовский Валерий Викторович

к.э.н., доцент, преподаватель регионального
методического центра

Сибирского института управления –

филиала РАНХиГС

1. ЗНАЧЕНИЕ ИДЕИ

Характеристики выгодного делового предложения можно сформулировать следующим образом:

ЧЕЛОВЕК + ИДЕЯ + ИНВЕСТИЦИИ = ПРИБЫЛЬ

Конечный успех любого предприятия зависит от навыков человека или команды, работающих на его достижение, и от качества деловой идеи. Во многих случаях недостаток средств называют самым большим препятствием на пути создания предприятия или приводят в качестве объяснения неудачи. Наличие неограниченных финансовых возможностей, однако,

никогда не заменит учредителям предприятия ни необходимых навыков, ни хороших идей.

**ХОРОШИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ,
ИМЕЮЩИЕ ХОРОШИЕ ИДЕИ, ОБЯЗАТЕЛЬНО
ПРИВЛЕКУТ ИНВЕСТИЦИИ В НЕОБХОДИМЫХ
ОБЪЕМАХ**

Будущие предприниматели, имеющие необходимые навыки для создания предприятия, гораздо чаще страдают от отсутствия хороших, практических идей, нежели от отсутствия ресурсов.

Идеи необходимы не только для того, чтобы начать свое дело, но и на всех остальных этапах функционирования предприятия.

Идеи нужны для:

- разработки новых видов продукции, услуг и диверсификации существующего производства;
- завоевания новых рынков и клиентов;
- сокращения уровня затрат;
- идеи нужны для повышения прибыли.

ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ ГЕНЕРАЦИИ ИДЕЙ

Основными проблемами при выявлении новых идей обычно являются:

- недостаток проницательности у потенциального предпринимателя;
- "убийцы идей".

Отсутствие проницательности

Будущие владельцы и руководители предприятий часто ограничивают свою способность выявлять новые идеи, поскольку придерживаются одного из следующих подходов:

Подход	Сущность
Получить субсидию	“Я начну свое дело только для того, чтобы получить субсидию, независимо от рынка и от возможной рентабельности дела”
“И я тоже”	“Я займусь только тем бизнесом, в котором преуспели другие”

“Убийцы идей”

Идеи выявлять трудно, но легко убить идею еще до того, как будет проведена ее оценка на потенциальную отдачу в плане доходности.

Убийцами идей являются следующие заявления:

- ЭТО РАБОТАТЬ НЕ БУДЕТ
- ЭТО УЖЕ ПРОБОВАЛИ
- КТО БУДЕТ ЗА ЭТО ПЛАТИТЬ?
- ЭТО ГЛУПО!
- ЭТО СЛИШКОМ ПРОСТО
- ПОЧЕМУ ЭТО НЕ СДЕЛАЛ КТО-ТО ДРУГОЙ?

МЕТОДЫ ГЕНЕРАЦИИ ИДЕИ

Общепринято, что самый лучший способ выявления эффективных идей состоит в разработке максимально большего числа идей с последующим просеиванием их для извлечения тех, которые имеют наивысший потенциал. Ударение делается на КОЛИЧЕСТВЕ, а не на КАЧЕСТВЕ.

Основными методами генерации идей являются:

- мозговой штурм;
- карты идей.

Мозговой штурм

Этот метод стимулирует группы людей на поиск возможно большего числа идей на данную тему в заданном интервале времени (как правило, 20 минут). Участники мозгового штурма должны придерживаться следующих принципов:

- ни одну идею нельзя игнорировать;
- отрицательная реакция (как словесная, так и несловесная)
- не допускается;
- свой вклад должны вносить все участники, невзирая на возможную нелепость комментариев;

- председателя на таком собрании быть не должно, но один член группы должен записывать все идеи;
- у мозговой атаки должно быть согласованное время начала и окончания.

Участники разбиваются на группы по 5-6 человек и проводят десятиминутную мозговую атаку, цель которой - найти максимум деловых возможностей. Для записи всех идей, которые будут предложены при мозговом штурме, используется рабочая таблица

Карты идей

Использование карты идей - это усовершенствованный вариант мозгового штурма. Действуют те же принципы, но участников просят найти деловые возможности по трем основным типам предприятий: производство, услуги, торговля.

Участники разбиваются на группы по 5-6 человек. В течение 10 минут они должны заполнить карту идей, приведенную в рабочей таблице, найдя возможности для производства, услуг и торговли.

ИСТОЧНИКИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИДЕИ

Методы генерации идей нужны для поиска огромного количества идей и выбора из них.

Категории конечных идей:

- идея решает проблему;
- идея удовлетворяет потребность клиента, покупательскую тенденцию или конкретный сектор рынка;
- идея добавляет стоимость;
- идея связана с законодательными изменениями;
- идея как результат совершенствования предпринимателем своих навыков и ресурсов.

Решение проблем

Покупатели приобретают товары постоянно лишь в том случае, если они получают выгоду от покупки. Очень часто товары или услуги разрабатываются специально для решения какой-либо проблемы. Примеры таких товаров и услуг приведены в следующей таблице:

Товар или услуга	Решаемая проблема
Поштучно замороженные сосиски	Покупателям не нужно для приготовления обеда размораживать весь пакет сосисок
Цемент в мелкой расфасовке	Покупателям не нужно покупать 50килограммовый мешок
Квадратный пластиковый пакет для молока	Молоковозы могут развозить большее количество молока. Кроме того, обеспечивается более эффективное использование площадей складов и магазинов

Удовлетворение потребности клиента

Нужды и потребности клиентов в любом заданном интервале времени изменяются. Такие изменения могут быть следствием одного из следующих факторов:

- изменения стиля жизни;
- изменения технологии;
- изменения в возрастной структуре населения;
- изменения моды или дизайна.

Вот примеры того, как подобные изменения привели к изменениям потребностей клиентов и созданию новых возможностей для бизнеса

Измене ния	Конкретное изменение	Возможности
Стиля жизни	Спрос на более здоровую пищу	<ul style="list-style-type: none"> -поставка продуктов без добавок -поставка органической пищи -обработка свежих овощей
Возраст ной структу ры	Рост количества пенсионеров	<ul style="list-style-type: none"> -уход на дому -поставка продуктов в мелкой расфасовке -производство специального оборудования для передвижения -создание домов престарелых

Моды и дизайна	Разработка строительны х изделий из полихлорви нила	-производство окон -изготовление и сооружение зимних садов -услуги по установке вывесок и потолков
Техноло гии	Разработка СВЧ-печей	-поставка продуктов для приготовления в СВЧ-печах -поставка готовых блюд для СВЧ- печей -приготовление супов в специальных резервуарах

Добавление стоимости

Никакой товар, никакая услуга не остается неизменной. Компании постоянно вносят доработки, усовершенствования, нацеленные на предоставление потребителю дополнительной выгоды, за которую он должен заплатить **ПОВЫШЕННУЮ ЦЕНУ**.

Варианты:

- способ доставки;
- новый технологический процесс;
- улучшенный дизайн;
- введение новых выгодных свойств;
- упаковка.

Вот примеры того, как добавляется стоимость к продукту или услуге:

Товар или услуга	Чем добавляется стоимость
Молоко с длительным сроком хранения	Увеличение срока хранения скоропортящегося продукта питания
Многофункциональные трейлеры	Новые свойства, которые позволяют адаптировать трейлер для перевозки крупного рогатого скота, зерна, силоса и т.д. Устраняется необходимость покупки нескольких трейлеров.

<p>Большие мешки для удобрений</p>	<p>Один большой мешок содержит эквивалент двадцати 50килограммовых мешков, благодаря чему сокращается время разгрузки и уменьшается вероятность травмы.</p>
<p>Детская игрушечная мебель</p>	<p>Улучшенный дизайн, который позволил повысить безопасность и стимулирует родителей платить за это повышенную цену</p>

Законодательные изменения

Законодательство постоянно развивается и может предоставлять новые возможности. Предприниматели анализируют новые возможности и быстро реагируют на них.

Ниже приведены примеры того, как законодательные изменения открыли новые возможности для бизнеса.

Изменение	Возможности для бизнеса
Закон о пожарной защите	- производство пожароустойчивых дверей - установка и обслуживание средств противопожарной безопасности
Закон об общественном попечении	- предоставление услуг по уходу на дому

Развитие навыков и ресурсов

У каждого человека есть набор навыков (как практических, так и коммерческих), необходимых для того, чтобы начать свое дело.

Бизнес можно построить на развитии и приспособлении этих навыков с целью удовлетворения запросов рынка. Идея бизнеса также может появиться в процессе варьирования методов использования уже имеющихся ресурсов.

В приведенной ниже таблице даны примеры того, как развитие и адаптация навыков и ресурсов приводит к созданию возможностей в бизнесе.

Навык или ресурс	Возможности для бизнеса
Навыки скотоводства	- создание конезавода
Старые амбары и здание мельницы	- разработка проекта предприятия общественного питания с самообслуживанием
Автозаправочная станция	- открытие ресторана при станции

ОЦЕНКА ИДЕИ

После выдачи максимально возможного числа идей их необходимо проверить и определить, какие из них можно положить в основу бизнес-проекта.

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

1. Наличие навыков:

- какие практические навыки требуются?
- какие коммерческие навыки требуются?
- какой дефицит навыков имеет место в данной команде?

2. Наличие материалов:

- имеются ли в наличии необходимые материалы?

- представляет ли проблему сезонность поставок?

3. Удовлетворяется ли потребность?

- кто будет покупать товар или услугу?
- сколько они будут платить?
- имеет ли место конкуренция?

4. Справится ли группа с проектом?

- достаточно ли у группы времени для реализации проекта?
- могут ли они получить профессиональную помощь?

5. Практична ли идея?

- жизнеспособен ли проект?

- принесет ли проект экономическую выгоду основателям предприятия?

6. Можно ли финансировать проект?

- можно ли получить субсидии?
- вложат ли банки средства в проект?
- сколько денег Вы вложите (если сможете) в проект?

2. Личность успешного предпринимателя

Одним из ключевых факторов успеха любого предприятия является способность его учредителя справляться с неизбежными испытаниями, проблемами и жертвами.

Это требует:

- самодисциплины и готовности напряженно работать неограниченное время без надежды на немедленное получение доходов
- отказа от отпуска и почти постоянной работы по вечерам и выходным дням;
- сокращения времени, уделяемого семье и личным интересам.

Необходимо, чтобы Вы с самого начала были уверены в достаточно высоком уровне своих деловых качеств, своей способности добиться процветания предприятия, а также были готовы на жертвы, которые являются неотъемлемым условием потенциального успеха.

Вам следует ответить на следующие вопросы:

- Какие необходимы деловые навыки, знания и опыт?
- Какими Вы обладаете личными качествами для того, чтобы добиться успеха в бизнесе? Какие Ваши личные качества, наоборот, уменьшат Ваши шансы?

- Какие жертвы Вам придется принести как владельцу-руководителю малого предприятия? Готовы ли Вы заплатить такую цену?

Основными деловыми навыками, необходимыми в малом бизнесе: управление предприятием, сбыт, управление финансами, бухгалтерский учет, управление персоналом, рекламная деятельность и связи с общественностью.

Наличие дефицита навыков не означает, что Вы не можете создать свое предприятие. Преуспевающие предприниматели выявляют дефицит и принимают меры к его устранению.

Вот некоторые методы ликвидации дефицита навыков:

- обучение;
- использование необходимых навыков по найму;
- использование необходимых навыков на контрактной основе;
- привлечение членов семьи и друзей.

Принятие решений

Некоторые решения можно принять, подбросив монетку. Если результат не важен, то этот метод можно принять. Если же результат имеет большое значение, то следует тщательно взвесить все возможные варианты и выбрать наилучший.

В бизнесе нужно обязательно анализировать ситуацию, учитывать все обстоятельства и действовать решительно. Важнейшим условием является способность решать проблемы эффективно и изобретательно, умение с готовностью и целеустремленностью заниматься одновременно множеством сложнейших проблем.

Настойчивость

Если неудача разочаровала, но не обескуражила Вас, Вы можете считать себя настойчивым человеком.

Можно привести примеры и других проявлений этой черты:

- способность использовать неудачи как практический опыт, позволяющий избежать аналогичных проблем в будущем;
- способность сохранять ориентацию на долгосрочные, перспективные цели даже при временных неудачах;
- твердую решимость достичь этих целей.

Есть разница между настойчивостью и обыкновенным упрямством. Преуспевающий предприниматель будет продолжать попытки решить задачу, но в конце концов поймет, когда более мудрым решением будет действовать в другом направлении.

Учет риска

Существенным моментом является способность определять риски и рассчитывать их вероятный результат. Для достижения высоких, но реалистичных целей необходимо принимать умеренные или рассчитанные риски.

Планирование

Планирование является существенно необходимым элементом организации и деятельности любого предприятия. Руководитель должен уметь четко задавать реалистичные, но достаточно высокие плановые показатели, постоянно анализировать и корректировать их, чтобы они соответствовали имеющимся ресурсам и целям предприятия.

Планирование - это не просто формирование плановых показателей. Оно также предполагает оценку имеющихся ресурсов и планирование их умелого и эффективного использования. Кроме того, необходимо осуществлять регулярный контроль показателей деятельности предприятия с тем, чтобы обеспечить

эффективное использование всех ресурсов и пересмотр плановых цифр.

Существенным фактором успешной деятельности предприятия является также планирование временных показателей. Преуспевающие предприниматели постоянно ставят перед собой новые цели и задачи.

Для достижения этих целей они, используя данные маркетинговых исследований, планируют свои ресурсы, контролируют показатели деятельности, ведут учет затрат.

Как Вы оцениваете себя в роли плановика?

- Часто ли Вы обнаруживаете, что у Вас не хватает времени для того, чтобы выполнить работу хорошо?
- Если Вам приходится заканчивать работу в спешке, часто ли Вы сожалеете о том, что неправильно распланировали свое время?
- Начав какую-либо работу, часто ли Вы обнаруживаете, что для ее выполнения у Вас нет средств, материалов или навыков?
- Часто ли Вы опаздываете?

- Как Вы распоряжаетесь своими личными финансами? Часто ли в конце недели или месяца Вы обнаруживаете нехватку наличных?

Если Вы ответили "да" на все или большинство этих вопросов, Вам следует совершенствовать навыки планирования.

Попробуйте сознательно распланировать какое-нибудь мероприятие от начала до конца; проверьте, все ли Вы учли. Затем проконтролируйте, как выполняется каждый элемент, и сделайте вывод относительно эффективности Вашего планирования.

Общение

Умение общаться имеет большое значение во всех аспектах повседневной жизни и бизнеса. Неумение общаться ведет к искажению информации и может принести вред. Преуспевающий предприниматель умеет поддерживать хорошие взаимоотношения в коллективе и общаться на всех уровнях.

Это предполагает не только устное общение. Предприниматель должен уметь понятно написать письмо, внимательно выслушать собеседника и понять изложенные проблемы.

Способность общаться жизненно необходима для удачного бизнеса, недостатки могут навредить.

Ответственность

Общей характеристикой преуспевающих предпринимателей является желание управлять и пользоваться властью. Они хотят нести личную ответственность за ход событий. Такие люди получают искреннее удовольствие от испытания властью, понимают и принимают личную ответственность.

Им присуща твердая, но реалистическая вера в себя и в свое умение достигать целей в личной жизни и бизнесе. Это крайне необходимо. Они не нуждаются в указаниях других, обладают способностью и готовностью действовать самостоятельно.

Умение работать долго и в неурочное время

Преуспевающие предприниматели работают очень напряженно, причем не "от звонка до звонка". На начальном этапе становления предприятия часто приходится работать допоздна. Например, поступает заказ, который нужно выполнить за два дня. Если оборудование занято, работу придется делать по вечерам. Настоящего предпринимателя это, однако, не останавливает. Он готов работать столько, сколько нужно для обеспечения деятельности предприятия и удовлетворения запросов клиентов. Особую остроту эта проблема приобретает в случае, если малое предприятие является не основным местом работы.

- Если Вам срочно нужно закончить какое-либо дело, работаете ли Вы по вечерам или бросаете его?
- Можете ли Вы пожертвовать походом на стадион или дружеской встречей ради работы?
- Принимаете ли Вы упреки своей семьи в чрезмерной занятости?
- Обладаете ли Вы физической и моральной выносливостью для долгой напряженной работы?
- Можете ли Вы обойтись без выходных, пока Ваше предприятие не станет на ноги?

Гибкость

Малый бизнес предполагает гибкость и способность быстро реагировать на изменения. Владелец малого предприятия тоже должен быть гибким и уметь приспосабливаться.

Начало своего дела- это серьезный шаг, влекущий за собой массу изменений.

- Теперь Вы отвечаете за самого себя перед самим собой и больше ни перед кем.
- Вы должны самостоятельно принимать решения, ибо консультироваться не с кем.

- Вы должны знать обо всем - о бухгалтерии, уборке, управлении кадрами, сбыте, управлении финансами, производстве.
- Вы работаете практически без поддержки.
- Вы несете ответственность за прибыли и убытки предприятия.

Поддержка со стороны семьи

В условиях, когда налаживание деятельности предприятия требует личных жертв и напряженной работы, поддержка со стороны семьи очень важна. Исследования показывают, что независимо от того, холост ли человек или женат, понимание со стороны семьи значительно повышает вероятность достижения успеха. Эта поддержка может иметь форму практической помощи, помощи в административных вопросах или просто согласия с чрезмерной занятостью главы семьи.

Если у Вас на работе проблемы, то при отсутствии семейной поддержки эти проблемы имеют тенденцию усугубляться. Наоборот, при дополнительной поддержке

проблемы решаются быстрее. Поддержка семьи, например, имеет большое значение, если малое предприятие не является основным местом работы: в отсутствии владельца члены его семьи могут обрабатывать заявки и решать другие вопросы.

Способность приносить необходимые жертвы

В основном это касается Вашего времени, которое после создания предприятия будет распределяться совершенно по-другому.

Создание малого предприятия повлияет на следующие аспекты Вашего образа жизни:

- свободное время, проводимое с семьей;
- досуг;
- увлечения;
- отпуск.

Готовы ли Вы на такие жертвы?

Все эти вопросы- личного характера и правильное решение можете принять только Вы сами.

Одним из ключевых моментов является влияние принятого Вами решения о создании малого предприятия на Вашу семейную жизнь.

3. Разработка бизнес-плана для малого предприятия

Одним из первых шагов в создании нового предприятия должна быть подготовка бизнес-плана.

В бизнес плане словесно и при помощи цифр излагаются ключевые вопросы, касающиеся нового предприятия. Традиционно бизнес-план рассматривался как оценка уровня потребностей предприятия в финансировании, необходимом для реализации проекта.

Однако, получение финансов - только одна из задач, обуславливающих необходимость бизнес-плана.

Остальные причины не менее важны, а для начинающего предпринимателя они, пожалуй, даже более важны.

Эти задачи:

- Оценить целесообразность (надежность) проекта.
- Определить рентабельность финансовых затрат и затрат времени.
- Выявить потенциальные препятствия в реализации проекта. К примеру, вопросы контроля за планированием, законодательства, обеспечения достаточного рынка.
- Изучить, как будет осуществляться руководство проектом и какие навыки для этого нужны.

- Определить ряд задач, которые позволят менеджеру малого предприятия оценивать успешность своей деятельности в ходе реализации проекта.

Таким образом, должен быть активным рабочим инструментом управления.

Содержание бизнес плана

Не существует стандартной формы для бизнес-плана. Вам необходимо разработать форму, которая отвечала бы структуре вашей деятельности. Структура деятельности сферы услуг отличается от розничной торговли. По этой причине возможны вариации в формулировке заголовков или в расстановке акцентов. Следующая структура может служить Вам хорошей моделью для работы.

Титульный лист

Если документ выполняется на бумаге формата А4, то подберите привлекательную обложку этого же формата.

Необходимо учесть следующие **условия:**

- заглавие выделяется жирным шрифтом
- обязательно указывается адрес
- указывается дата

Страница с указанием содержания

Укажите все темы, которые будут затронуты в документе и номер страницы, на которой начинается обзор данной темы.

При этом принято придерживаться следующих правил:

- Титульный лист не нумеруется, страницы с указанием содержания нумеруются i, ii, iii, iv
- Основные разделы нумеруются 1,2,3,4
- Приложения обозначаются буквами А, Б, В, Г,
- Страницы одного и того же приложения нумеруются как А1, А2 и т.д.

Резюме

Предпочтительно на одной странице изложить основные цели, структуру и финансовые потребности представляемого проекта.

Резюме должно включать следующие пункты:

- Название фирмы и ее тип (единоличная собственность/ партнерство)
- Как Вы намереваетесь собрать капитал?
- Краткое резюме проекта
- Дата открытия предприятия
- Задачи предприятия
- Резюме финансовых потребностей

Цели предприятия

Ваш инвестор захочет узнать причины создания предприятия. Не есть ли это только хобби? Будет ли это Вашим основным занятием? Вам необходимо ясно изложить свои цели и стоящие за ними причины. Указывают два основных типа целей:

- Личные
- Кратко-средне-долгосрочные цели

Что заставляет Вас заняться бизнесом и какого эффекта вы при этом ожидаете?

Является ли Вашим мотивом только получение прибыли или есть другие причины?

- Деловые
- Кратко-\средне-\долгосрочные цели

Каковы цели Вашего предприятия? Вашей личной целью может быть цель стать миллионером. Однако, деловые задачи должны быть сформулированы более четко. К примеру:

- Заработать доход минимум \$X000 в течение года
- Достичь оборота капитала \$X000 за определенный срок
- Стать лидером в определенной отрасли
- Первым внедрить новый спектр товаров или услуг
- Завоевать X% рынка

Деятельность существующего предприятия

Если предприятие уже существует и работает, каковы его успехи? Соответствуют ли его успехи прогнозам? Как выглядит его балансовый отчёт? Имеются ли солидные основные фонды в качестве залога?

Управление

Представьте краткую информацию о руководящем составе предприятия.

Внесите следующее:

- Образование
- Подготовку
- Соответствующий опыт
- Настоящие обязанности
- Предлагаемые обязанности
- Дополнительные управленческие навыки

РЫНОК

С каким рынком Вы собираетесь иметь дело:

- Каков размер Вашего рынка?
- Растет или уменьшается рынок? Почему?
- Существует ли дефицит качественной продукции?
- Можно ли изменить такую тенденцию?
- Кто Ваши конкуренты?
- Сколько их?
- Каковы их преимущества?
- Каковы их слабости?

SWOT Анализ:

- Каково Ваше УПС- Уникальное Предложение по Сбыту?
- Почему вы думаете, что Вашу продукцию будут покупать?
- Какие рекламные приемы Вы используете?
- Каков ваш бюджет на маркетинг?
- Как Вы намерены сбывать свою продукцию?
 - Рассылка на заказ
 - Торговля в розницу
 - Услуги дистрибьютора
- Что показало Ваше рыночное исследование?

Продукция

Опишите продукцию и услуги, которые Вы предлагаете.

- Отвечают ли они потребностям заказчиков?
- Представьте расчеты своих затрат
- Каковы должны быть складские запасы?
- Как быстро будет происходить товарооборот на складе?
- Способны ли Вы удовлетворить требования по доставке?
- Каковы Ваши требования по складированию?
- Как будет складироваться Ваша продукция?

- Ваша продукция портится? Нужны ли специальные способы обращения с ней, особые условия хранения?
- Как будет влиять незавершённое производство на Ваш бизнес?

Ценообразование

Как Вы намерены устанавливать цену на продукт? Как она будет связана с конкуренцией? Можете ли Вы позволить снижение цен в борьбе с Вашими конкурентами? Представьте следующую информацию по пунктам:

- Расчеты ценообразования
- Разброс цен
- Как они выглядят на фоне других цен в пределах отрасли?
- Порог самоокупаемости прибыльности
- Сроки по Вашим кредитным обязательствам

Поставщики

Кто Ваши поставщики? Насколько Вы от них зависимы? Если Ваш поставщик обанкротился, есть ли у Вас альтернативные источники необходимых Вам материалов? Если вы занимаетесь производством, вы в большой степени зависите от возможностей поставщика. Укажите следующую информацию о поставщиках:

- Названия фирм \адреса\надежность
- Альтернативные источники
- Процедуры, гарантирующие качество
- Возможности переговоров по срокам возврата кредитов

Материальные ресурсы

От каких материальных ресурсов Вы зависите? Что произойдет в случае порчи?

- Какова ожидаемая длительность эксплуатации?
- Какое офисное оборудование Вам необходимо?
- Можно ли его купить на аукционе в целях экономии?
- Нужна ли предприятию машина или другой транспорт?
- Можно ли арендовать или взять на прокат для снижения расходов?
- Как Вы намерены финансировать покупку основных средств?

Помещения

Имеется ли у Вас подходящее помещение для начала проекта? Анализировали ли Вы свои будущие потребности? Нужно ли будет переезжать в случае расширения? Можно ли расширить Ваши сегодняшние помещения?

- Где находится Ваш офис производство?
- Во что они обходятся?
- Каковы условия аренды, в общих чертах?
- Проводилось ли в этом направлении какое-либо исследование?

- Придется ли Вам оплачивать счета по ремонту помещений?
- Отвечают ли помещения Вашим потребностям?
- Требуются ли изменения в использовании помещений?
- Выгодно ли расположено помещение? Это очень важно если Вам приходится заниматься торговлей.

Персонал

Процесс подбора хороших сотрудников очень сложен и требует времени. Намерены ли вы полагаться на определенных "ключевых" сотрудников? Предложите ли Вы им значительное вознаграждение? Где Вы их найдете? Как вы будете нанимать их на работу?

Непредвиденные обстоятельства

- Что произойдет в случае потери рынка?
- Что произойдет в случае финансового краха или увеличения банками процента по кредитам?
- Сможет ли кто-нибудь Вас немедленно заменить в случае Вашей болезни?

- Можете ли Вы застраховать себя от финансовых потерь во время болезни?
- Будут ли к этому терпеливо относиться ваши клиенты?
- Существуют ли альтернативные рынки?

Прибыль и прогнозы.

Финансовые прогнозы и другую финансовую информацию лучше давать в виде приложений. В основном разделе дайте краткое резюме и сделайте ссылку на соответствующий документ в приложении. Обычно Вам понадобится:

- Прогноз потока денежной наличности на первый год работы
- По возможности, прогноз потока денежной наличности на второй год работы
- Оценка затрат на создание предприятия
- Оценка месячных затрат на обеспечение работы предприятия

- Указание допущений, на которых основаны расчеты
- Основные компоненты риска
- Расчеты точки самоокупаемости-прибыльности
- Прогноз по сбыту

Потребность в финансах

И, наконец, итоговая информация: сколько денег Вам потребуется чтобы достичь поставленных целей? В бизнесе существует три способа финансирования:

- Ваш вклад наличными
- Ваш вклад в виде основных и текущих фондов
- Инвестиции извне

Четко укажите Ваш личный финансовый вклад в предприятие. Обычно банки соизмеряют свой вклад с Вашим, рассматривая Ваш вклад как степень Вашей серьезности вести это дело. Ваш вклад в основные фонды фирмы также рассматривается как инвестиция. Банку будет необходимо знать следующее:

- Сколько денег Вам необходимо?
- На какой срок?
- Какие гарантии вы предлагаете?

Презентация

Подготовка бизнес плана состоит из двух этапов: подготовка содержания и его изложение. Набросав план-черновик, стоит потратить некоторое время на изложение содержания. Чем лучше форма изложения, тем больше шансов получить финансы. Учтите следующие моменты:

- Внешний вид документа
- Ясность

- Легко ли понять написанное? Не злоупотребляете ли Вы профессиональным жаргоном?
- Соответствие законодательству
- Легко ли читаем шрифт?
- Какова плотность абзацев?
- Логичность изложения
- Легко ли читателю ориентироваться в тексте?

Чем лучше презентация плана, тем выше шансы на успех, тем реальнее возможность вести переговоры о снижении процента за кредит.