



«Красная нить» для планирования основания предприятия

Шаг за шагом по пути к самостоятельной профессиональной деятельности: Кто идет по пути к самостоятельной профессиональной деятельности, тот часто не видит за деревьями леса. В этом обзоре указаны главные вехи, которые приведут Вас к Вашему предприятию.

1-й шаг: Решение

Вы имеете личность предпринимателя?

Ряд простых вопросов поможет Вам обрести больше уверенности в этом вопросе:

- Самостоятельная профессиональная деятельность действительно правильный путь для Вас?
- Имеете Вы профессиональную квалификацию?
- У Вас есть опыт работы в данной отрасли?
- У Вас есть предпринимательский ной-хау?
- Ваша семья поддерживает Вашу идею?
- Вы выстоите нагрузку на этапе старта и последующих этапах?

Обратитесь за консультацией и сгладьте недостатки

Посетите семинар по вопросам основания предприятий Вашей палаты или Вашего профессионального объединения. После этого дайте консультанту из палаты или профессионального объединения, свободному консультанту по вопросам предпринимательства или другому компетентному специалисту помочь Вам. Разъясните:

- По каким вопросам Вам нужна консультация?
- Кто может помочь Вам в зависимости от вопроса?
- Что нужно учитывать при заключении консалтинговых договоров?
- Обратитесь за информацией по содействию Федерации консультационным услугам.

Вы решились? Тогда идем дальше ...

2-й шаг: Планирование

Разработайте свою коммерческую идею.

Задумайтесь, что Вы хотите предлагать на рынке. Для этого Вам надо будет ознакомиться с Вашими будущими клиентами, их желаниями, склонностями, потребительским поведением. По возможности придумайте что-нибудь особенное, чего нет у Вашей конкуренции. Для этого необходимо получить представление о конкурентной ситуации, особенно, на месте, которое Вы выбрали для освоения своего предприятия. Вы хотите открыть частный бизнес, но у Вас пока нет подходящей идеи? В таком случае для Вас может быть интересным франшизное предприятие, которым Вы будете управлять в качестве лицензионного предпринимателя. Наследники предприятий пользуются спросом во всех отраслях и в предприятиях любого размера.

Составьте бизнес-план

- Опишите Вашу коммерческую идею/ Ваш проект
- Представьте личность/и основателя/ей предприятия
- Опишите Вашу продукцию/Вашу услугу
- Опишите Ваших клиентов
- Опишите Ваших конкурентов
- Опишите Ваше производственное место



- С какими поставщиками Вы планируете работать?
- Осветите Ваше кадровое планирование
- По какой цене Вы собираетесь сбывать Вашу продукцию/Ваши услуги?
- С каким партнером по сбыту Вы хотите работать?
- Какие коммуникационные и рекламные мероприятия Вы собираетесь предпринимать?
- Какую правовую форму Вы выбрали?
- Какие шансы и риски есть в Вашем проекте?
- Сколько потребуется капитала? Как Вы сможете покрыть потребность в капитале?

Обратите внимание на необходимость застраховать себя и Вашу семью от рисков.

Для лиц, занимающихся независимой профессиональной деятельностью, существуют различные возможности для сбора накоплений к старости, страхования на случай заболевания и на случай смерти. Важно не отлагать решение о подходящих страховках и мерах в долгий ящик, а обратиться за консультацией уже на этапе основания предприятия.

Концепция готова. Теперь необходимо обеспечить финансирование.

3-й шаг: План финансирования

Подсчитайте необходимую для Вас сумму стартового капитала.

Сколько стартового капитала Вам понадобится на начальном этапе основания?
Составьте ведомость всех краткосрочно и долгосрочно релевантных статей расходов.

Подсчитайте Вашу прибыль.

Подумайте, будет ли основание частного бизнеса экономически выгодным для Вас. Стоит ли это Ваших усилий?

Определите все возможные источники финансирования.

Сколько денег в Вашем личном распоряжении? Кто из близких мог бы одолжить Вам денег? Кто будет пайщиком Вашего предприятия? Изучите предложения кредитных институтов и многообразные программы содействия на федеральном уровне, на уровне федеральных земель и на уровне Европейского Союза.

Если финансирование обеспечено, подготовьте старт Вашего предприятия.

4-й шаг: Предприятие

Соблюдайте все необходимые формальности.

Учтите требования ведомств, палат, профессиональных объединений, и.т.д. Узнайте, для каких предприятий требуются создание особых предпосылок, справки, ведомственные допущения или разрешения.

Откладывайте средства для выполнения налогово-финансовых обязательств.

Учитывайте с самого начала Ваши обязательства перед налогово-финансовым ведомством.

Помните о заблаговременной подготовке предприятия к рискам.

Позаботьтесь о подходящих страховках в достаточном объеме для Вашего предприятия. Не закрывайте глаза на возможные риски и опасности, а примите правильные предупредительные меры.

Обращайтесь за консультацией после открытия.

После открытия Вас ожидают новые задачи. Продолжайте обращаться за консультацией, особенно, по финансовым вопросам. При необходимости наймите консультанта по вопросам предпринимательства.