



Обоснованность создания малого бизнеса

Эта публикация – контрольный список для владельца – управляющего предприятия малого бизнеса или для того, кто думает заняться бизнесом впервые. Вопросы сконцентрированы вокруг того, чтобы определить обоснована ли Ваша идея в деловом отношении и хорошо ли Вы себе представляете, чем собираетесь заниматься. Вы можете использовать этот контрольный список для оценки совершенно нового делового предложения или очевидной возможности для Вашего существующего бизнеса.

Наверное, самая сложная проблема, с которой Вам предстоит столкнуться после возникновения желания начала нового предприятия или извлечения выгоды из очевидной возможности в уже существующем бизнесе, это определение обоснованности идеи. Простой совет – нужно заняться правильным бизнесом в правильное время. Но этот совет очень трудно осуществить. Высокий уровень неудач новых бизнесов и товаров говорит о том, что только немногие идеи заканчиваются в виде успешных бизнес предприятий, даже созданных хорошо установившимися фирмами. Слишком много предпринимателей терпят неудачу в новых предприятиях, из-за того, что так убеждены в их достоинствах, что не занимаются тщательной оценкой их потенциала.

Этот контрольный список должен быть полезным при оценке Вашей деловой идеи. Он сделан для того, чтобы помочь Вам отсеять идеи, которые не имеют шанс на успех до того, как Вы начнете тратить на них время, деньги и усилия.

Предварительный анализ

Процесс обоснования включает сбор, анализ и оценку информации с целью ответа на вопрос «Стоит ли мне заниматься этим делом?» Ответ на этот вопрос включает предварительную оценку как личных, так и деловых обстоятельств.

Общие личные обстоятельства

Первые семь вопросов предлагаю Вам сделать небольшой самоанализ. Подходят ли Ваши личные данные для того, чтобы Вы могли адаптироваться к бизнесу, и Вам нравилось заниматься и управлять своим собственным делом?

	Да	Нет
Вам нравится самостоятельно принимать решения?		
Вам нравится соперничество?		
У Вас есть сила воли и самодисциплина?		
Вы планируете наперед?		
Вы все делаете вовремя?		
Вы можете пользоваться чужими советами?		
Вы можете адаптироваться к изменяющейся ситуации?		

Следующая группа вопросов относится к физической, эмоциональной и финансовой нагрузке нового бизнеса.

	Да	Нет
Понимаете ли Вы, что занятия своим собственным бизнесом могут повлечь за собой рабочий день от 12 до 16 часов в сутки, шесть дней в неделю, и даже в праздники?		



Обладаете ли Вы физической выносливостью, чтобы справиться с бизнесом?		
Хватит ли у Вас эмоциональной силы справиться с нагрузкой?		
Готовы ли Вы к снижению Вашего уровня жизни на несколько месяцев или лет?		
Готовы ли Вы к потере своих сбережений?		

Особые личные обстоятельства

	Да	Нет
Знаете ли Вы, какие навыки и области знаний являются критическими для успеха Вашего проекта?		
Есть ли у Вас эти навыки?		
Использует ли Ваша идея эффективно Ваши навыки и способности?		
Вы можете найти сотрудников, обладающих знаниями, которых у Вас нет?		
Вы знаете, почему Вы рассматриваете этот проект?		
Отвечает ли этот проект Вашим карьерным устремлениям?		

Следующие три вопроса останавливаются на предмете, в котором немногие люди могут похвастаться всеобъемлющими знаниями – во всех деталях технико-экономического обоснования. Вы должны осознавать свои личные ограничения и искать помощи там, где это необходимо (например, в маркетинге, правовой, финансовой сфере).

	Да	Нет
Есть ли у Вас способность сделать технико-экономическое обоснование?		
Есть ли у Вас время, чтобы сделать технико-экономическое обоснование?		
Есть ли у Вас деньги необходимые для проведения технико-экономического обоснования?		

Общее описание проекта

Кратко опишите бизнес, которым Вы хотите заниматься.

Перечислите товары или услуги, которые Вы хотите продавать.

Опишите, кто будет использовать Ваши товары или услуги.

Почему кто-то будет покупать Ваш товар или услугу?

Какое месторасположение Вам нужно в смысле района, инфраструктуры, соседства других фирм и т.д.

Перечислите Ваших поставщиков.

Перечислите Ваших основных конкурентов – тех, кто продает подобные товары или предоставляет похожие услуги.



Укажите, какие трудовые ресурсы и штат Вам нужны для предоставления своих услуг или товаров.

Требования к успеху

Чтобы определить отвечает ли Ваша идея требованиям к успешному новому проекту, Вы должны быть способны ответить «Да» хотя бы на один из следующих вопросов.

	Да	Нет
Служит ли данный товар/услуга/бизнес для удовлетворения неудовлетворенной в настоящее время потребности?		
Служит ли данный товар/услуга/бизнес для восполнения существующего рынка, в котором спрос превосходит предложение?		
Может ли данный товар/услуга/бизнес успешно конкурировать с существующими фирмами благодаря своей «выгодной позиции», такой как лучшая цена, место и т.д.?		

Основные недостатки

Положительный ответ на схожие со следующими вопросы означает, что идея имеет слабые шансы на успех.

	Да	Нет
Существуют ли какие-то причины (например, ограничения, монополии, дефициты), которые делают недоступными любые из требуемых производственных факторов (например, неразумные цены, редкие: навыки, энергоснабжение, материалы, оборудование, процессы, технология или людские ресурсы)?		
Чрезмерны ли необходимые капитальные затраты для начала или продолжения деятельности?		
Трудно ли получить адекватное финансирование?		
Существуют ли потенциально вредные для окружающей среды эффекты?		
Существуют ли факторы, препятствующие эффективному маркетингу?		

Желаемый доход

Следующие вопросы должны Вам напомнить, что Вы должны предвидеть как доход на свои вложения в бизнес, так и разумную зарплату за то время, которое Вы затрачиваете на занятие эти бизнесом.

Какие доходы Вы хотите получить?

Вы готовы получать меньшие доходы за первые 1-3 года?

Какой минимальный доход Вам нужен?

Какое финансовое вложение потребуется для Вашего бизнеса?

Сколько Вы можете заработать, инвестируя куда-нибудь эти деньги? (А)



Сколько Вы можете получить, работая на кого-то другого? (Б)

Сложите суммы (А) и (В). Если этот доход больше чем то, что Вы реально ожидаете от Вашего бизнеса, то готовы ли Вы обменять этот превышающий доход на статус быть хозяином самому себе с перспективой значительного увеличения доходов в будущем?

Поставки

	Да	Нет
Вы можете составить список каждого необходимого предмета товарного запаса и деятельности предприятия?		
Вы знаете, какие нужны количества, качество, технические спецификации и цены?		
Вы знаете название и адрес каждого потенциального источника снабжения?		
Вы знаете порядок цен на каждый товар у каждого поставщика?		
Вы знаете график поставок каждого поставщика?		
Вы знаете условия продажи каждого поставщика?		
Вы знаете кредитные условия каждого поставщика?		
Вы знаете финансовое состояние каждого поставщика?		
Существует ли риск нехватки любого из критических материалов или товаров?		
Вы знаете, какие поставщики обладают преимуществами относительно расходов по транспортировке?		
Позволит имеющаяся цена сделать адекватную надбавку?		

Расходы

	Да	Нет
Вы знаете, какие будут Ваши расходы за: аренду, зарплату, страховку, коммунальные услуги, рекламу, процент по займу и т.д.?		
Нужно ли Вам знать какие расходы считаются прямыми, косвенными или фиксированными?		
Вы знаете, какие будут накладные расходы?		
Вы знаете, какие будут торговые расходы?		

Разное

	Да	Нет
Вы знаете, какие главные риски ассоциируются с Вашим товаром, услугами или бизнесом?		
Можете ли Вы минимизировать какие-нибудь из этих основных рисков?		
Существуют ли риски вне Вашего контроля?		
Могут ли эти риски Вас разорить?		

Обоснованность начинания

	Да	Нет



Существуют ли еще какие-то главные вопросы в отношении Вашего предлагаемого начинания?		
Возникают ли эти вопросы из-за нехватки данных?		
Возникают ли эти вопросы из-за отсутствия навыков управления?		
Возникают ли эти вопросы из-за какого-то существенного недостатка Вашей идеи?		
Вы можете получить необходимые дополнительные данные?		
Вы можете получить недостающие управленческие навыки?		
Вы осознаете, что Ваши шансы остаться в бизнесе через два года, меньше чем 50 на 50?		

Центр услуг предпринимательству «Канада-Онтарио» (COBSC/CSECO) предоставляет деловую информацию на официальных языках Канады – английском и французском. Некоторые из самых полезных наших документов переведены также в порядке любезности и на ряд других языков. За дополнительной информацией по предпринимательству просьба обращаться к сотруднику информационной службы COBSC/CSECO по телефону 1-888-576-4444.