

## С ЧЕГО НАЧАТЬ СВОЕ ДЕЛО?

### *Рекомендации для начинающих предпринимателей*

Если вы решили открыть свое дело, то вам пригодятся несколько правил для начинающих предпринимателей:

1. Предлагайте или производите то, что хотят приобретать.
2. Большинство рынков перенасыщено товарами (услугами). Думайте над созданием совершенно нового товара (услуги) или создайте конкурентные преимущества своему товару (услуге).
3. Самостоятельно проведите маркетинговые исследования внутреннего рынка.
4. Чутко и быстро реагируйте на изменения рынка. Пользуйтесь в своей работе постулатом: «Кто не успел, тот опоздал».
5. Даже производя стандартный товар (услугу), стремитесь быть хоть в чем-нибудь лучше конкурентов.
6. Попытайтесь создать в глазах потребителей имидж, соответствующий вашим представлениям о стабильной и процветающей фирме. Активно «присутствуйте» в Интернете.
7. Контролируйте соотношение доходов и расходов, движение прибыли. Пользуйтесь в своей работе постулатом: «Доверяй, но проверяй».
8. Не принимайте необоснованно рискованных решений. Идите только на строго рассчитанный риск.
9. Требование железной деловой дисциплины должно относиться ко всем сотрудникам, включая вас лично.
10. Строго выполняйте обязательства по отношению к партнерам – поставщикам и потребителям, кредиторам, налоговым органам, персоналу компании.
11. Привлекайте грамотных сотрудников и заботьтесь о них. Квалифицированный персонал – основа любой компании. В конечном итоге все зависит от людей. Кадры решают все.
12. Не бойтесь увольнять сотрудников, постоянно не справляющихся со своими обязанностями. Интересы дела должны быть на первом месте.
13. Помните об объективных законах экономического развития, в том числе и о тенденциях экономических процессов приходить к равновесному состоянию. Всегда будьте готовы перестроиться.
14. Никогда не останавливайтесь на достигнутом. Современный бизнес настолько динамичен, что тот, кто остановился, сразу оказывается в числе отстающих.
15. Всегда необходимо быть в курсе всех экономических (и не только экономических) условий для ведения бизнеса, а лучше всего прочесть Директиву Президента Республики Беларусь от 31.12.2010 №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь».

Запомнив правила, первое, что следует сделать, – это определиться, что будет производить ваша фирма. Строго говоря, есть только два принципиально разных пути к достижению успеха: производить то, что не производит никто, или производить то, что и другие, но лучше других. И тот, и другой подход – это попытка сформировать конкурентные преимущества, то есть то, что будет выгодно отличать вас от конкурентов.

Если вы по примеру многих «первопроходцев» решили предложить на рынке что-то, что до вас еще не предлагал, вам необходимо быть твердо уверенными, что этот товар или услуга будет пользоваться успехом. Для этого придется тщательно исследовать потребности рынка. Многие начинающие бизнесмены уверены в том, что их идея перевернет мир, покупатели бросятся покупать их принципиально новое изделие, но на самом деле это не происходит. Поэтому, прежде чем вкладывать средства в массовое производство нового товара, попробуйте провести исследование и выяснить, сколько

покупателей готовы приобрести ваш товар и какую цену готовы за него заплатить. Помните, что производить следует то, что можно продать.

Если вы хотите вывести на рынок какое-то свое изобретение, не забудьте его запатентовать, то есть получить в патентном бюро документ (патент), подтверждающий ваше авторство. Тогда вы сможете либо стать единственным его производителем – монополистом, со всеми вытекающими отсюда преимуществами, либо продавать право на производство вашего изобретения и получать от этого доход. В противном случае конкуренты сумеют быстро наладить собственное производство вашего товара.

Решив производить проверенный рынком товар, оцените, что может привлечь покупателей именно к вам. Возможно, вам удастся придать товару чуть-чуть иные свойства и характеристики, которые заинтересуют покупателей. Или вы сумеете сделать товар более дешевым, усовершенствовав технологию его производства. Путей привлечения покупателей достаточно много. Надо лишь выбрать, по какому из них пойдете именно вы.

Определившись с видом деятельности, можно заняться составлением бизнес-плана. Грамотно составленный бизнес-план – половина вашего успеха, поскольку, составляя его, вы сможете ответить для себя на многие вопросы: какое количество ресурсов вам понадобится, где взять средства на их приобретение, какие результаты вы сможете получить от своей деятельности.

Но бизнес-план – это лишь план, который вам придется воплощать в реальность. Прежде чем ваша фирма откроется, вам необходимо получить лицензию на соответствующий вид деятельности: производственную, сферу услуг, консультационную, финансовую и т.д. Для приобретения лицензии вам потребуется определенная сумма денег, поскольку за лицензию необходимо заплатить.

Кроме того, придется представить доказательства того, что вы можете производить данную продукцию или предоставлять услугу (располагаете определенными знаниями и квалификацией – если речь идет о какой-либо консультационной деятельности, имеете условия для производства продукции, соответствующей стандартам качества, если речь идет о производстве). Если вы планируете производить какой-то новый товар, то для получения сертификата придется получить заключение экспертов о том, что этот товар не опасен для здоровья потребителей, его производство не нарушает требования экологов, медиков и т.д.

Кроме получения лицензии или прохождения сертификации для создания собственной фирмы нужно найти начальный капитал. Где его взять? Этот вопрос важен для любого бизнеса. Чтобы начать что-то производить, нужно приобрести ресурсы. А для этого необходимы финансы. В собственный бизнес можно вложить собственные деньги – если они есть, конечно. А вот если их нет или если их мало, понадобится заемный капитал. Хороший бизнес-план поможет вам привлечь желающих вложить деньги в ваш бизнес. Возможно, у вас есть друзья, которые захотят стать вашими партнерами по бизнесу. Есть возможность обратиться в банк, и если банк сочтет ваш бизнес перспективным, вам будет предоставлен кредит, который нужно будет вернуть с процентами.

А можно начать свой бизнес, занимаясь делом, которое практически не требует затрат. Например, выгуливать соседскую собаку или предложить ухаживать за цветами тем, кто уезжает в отпуск. Да мало ли что можно придумать, если хочешь зарабатывать. Зайдите на сайт [www.svoedelo.by](http://www.svoedelo.by) и найдете там тех, кто вам поможет определиться в начале пути и при принятии решения. Включайте фантазию, и вас непременно ждет успех.

Генеральный директор  
Инкубатора малого предпринимательства  
ЗАО «МАП ЗАО» Минский район

Найдович С.М.