

Первым местом, куда обращаются начинающие предприниматели, для получения кредита на старт бизнеса является банк, но получают отказ, так как банки не предоставляют кредиты на открытие бизнеса,



Ремонт бытовой техники

а только на развитие текущего (минимальный опыт предпринимательской деятельности для получения кредита 12 месяцев).



Ремонт мебели

Единственным источником получения кредита для формирования начального капитала являются небанковские финансовые учреждения (ломбарды) предлагающие займы под залог, а так же займы для частных лиц (микро финансовые организации).

Ставки по займам, которые предлагают выше перечисленные организации, намного выше, чем процент по банковским кредитам, но большинство предпринимателей не обращают на это внимание, руководствуясь поговоркой «Главное связаться в бой, а там посмотрим». В бизнесе нельзя так размышлять, в бизнесе выигрывает тот, кто умеет находить оптимальный компромисс между прибылью и риском.



Изготовление ключей



Бизнес на доставке автозапчастей

Прежде, чем обращаться за займами в вышеперечисленные организации необходимо сделать расчет выгоды привлечения кредита исходя из предлагаемых условий.

При каких условиях выгодно брать займ для открытия бизнеса?

Прежде чем брать займ, необходимо сделать расчет прибыльности будущей деятельности, подводя к расчетным показателям консервативно (выручка по минимуму, расходная часть по максимуму). Для начинающих предпринимателей соотношение прибыли к погашению займа (% + основной долг) должно быть не больше 0,5. Т.е. если расчетная прибыль от будущей деятельности составляет 50 тысяч рублей в месяц на погашение займов можно отправлять не более 25 тысяч рублей.

Важный момент: При оформлении займа необходимо обязательно предусмотреть погашение основного долга, на постоянной основе (ежемесячно, ежеквартально). Наличие графика погашения значительно экономит средства при оплате процентных платежей.

Желаем удачи в ваших начинаниях!



Рады видеть вас в
Информационно-маркетинговом центре
предпринимательства по адресу:
с. Усть-Цильма, ул. Новый квартал,
д. 1а (второй этаж)
С 11.00 до 19.00
Перерыв с 15.0 до 16.00
Суббота, воскресенье—выходной

Составитель, компьютерная верстка -
Политаева Е.Е., библиограф ИМЦП
Ответственный за выпуск -
Еремеева Е.Е., директор МБУ «ЦБС»
Тираж 50 экз.

Муниципальное бюджетное учреждение
«Централизованная библиотечная система»
Центральная библиотека им. Олега Чупрова

Шпаргалка для начинающих предпринимателей



Усть-Цильма
2013

Бизнес с нуля или бизнес без вложений

Бизнес с нуля (или бизнес без вложений) - это вид предпринимательской деятельности, который подразумевает под собой отсутствие каких-либо денежных вложений для старта.



Мебель для домашних животных

Ключевой особенностью данных видов деятельности является необходимость личного трудового участия. Собственный труд и создает деньги, при этом, для организации труда не требуется дополнительных материальных ресурсов.

Отсутствие дополнительных материальных ресурсов - это характерный критерий для бизнеса без вложений. Грубо говоря, все что требуется - это *руки, ноги, голова* (эти части тела и создают ценности, которые пользуются спросом у потребителей).



Получение гранта на открытие нового бизнеса



Музыкант по вызову

Труд, оказываемый напрямую конечным потребителям за денежное вознаграждение и на постоянной основе является самым настоящим бизнесом (бизнес - это дело, а дело - это не работа).

Как видно из вышеизложенных тезисов, такой труд отличается от «работы на работе» по следующим критериям. 1. Один единственный босс у такого предпринимателя - это клиент (группа абстрактных клиентов), работо-



Сбор лекарственных трав и растений

датель отсутствует. Ответственность за выполнение работ возникает перед тем, в отношении кого оказывается услуга, а не перед работодателем.



Дед мороз на дом

2. Денежное вознаграждение. Клиент оплачивает труд денежным вознаграждением, которое заранее оговорено договором (как правило устным); в то время как «на работе», труд оплачивается заработной платой.



Организация совместных закупок

3. Такой труд отличается от «шабашек» тем, что осуществляется на постоянной основе: бизнесмен постоянно нацелен на поиск новых клиентов.

Для того, чтобы начать бизнес с нуля существует всего два пути:

1. Собирачество (сбор грибов, лекарственных трав, ландышей и подснежников, рыбная ловля, сбор ягод, шишек и т.д.). Это первичный тип экономической деятельности и он до сих пор актуален, т.к. собирачество, как правило, не требует ничего, кроме желания поработать над сбором «даров природы». Единственное условие: наличие этих «даров природы» в пределах доступности.

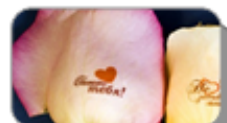


Садовые дорожки из спилов дерева

2. Оказание услуг (перекопка огородов, репетиторство, организация праздников, ремонт бытовой техники, обслуживание оргтехники, создание сайтов, массаж на дому, свободная журналистика и т.д.). Существует множество услуг, которые требуют от исполнителя лишь наличия интеллектуальных или физических ресурсов и это дает возможность начать бизнес без вложений.

Бизнес с минимальными вложениями

Бизнес с минимальными вложениями представляет из себя вид предпринимательской деятельности, не требующий для своей реализации значительных вложений (мы условно выделяем максимальную сумму «минимальности» в 100 000 рублей).



Организация бизнеса на наклейках

Здесь, также как и в [бизнесе с нуля](#) главным элементом является участие самого предпринимателя в создании ценностей для потребителей. Вложения идут на организацию своей деятельности: оборотный, производственный или торговый капитал.

Формула такова:

Личное трудовое участие + вложения, необходимые для создания услуг = бизнес



Мыло ручной работы

Структура затрат примерно следующая: недорогое оборудование, инструменты, сырье и материалы, затраты на закупку товара для реализации, регистрация ИП, заказ печати, аренда и т.д.

Займ как способ привлечения первоначального капитала

Основной вопрос, который задают большинство начинающих бизнесменов «Где взять деньги на бизнес?»

Наиболее распространённым вариантом ответа на данный вопрос, является - «Взять в займы».