



РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО «THE BEST»

**ВАСИЛЕНКО ДМИТРИЙ
ЮРЬЕВИЧ**

ПРОЕКТ ПО СОЗДАНИЮ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА

«THE BEST»

МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ : ЧЕРНОВА 8/1 2
ПОДЪЕЗД

ТЕЛЕФОН : 8977333666

РАЗРАБОТЧИК : ВАСИЛЕНКО Д. Ю.

ДАТЫ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА:

20.03.2018-02.04.2018

МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ :

ДАННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ НА РАССМОТРЕНИЕ НА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ОСНОВЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ПРОЕКТА И НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАН ДЛЯ КОПИРОВАНИЯ ИЛИ КАКИХ-ЛИБО ДРУГИХ ЦЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ ПЕРЕДАВАТЬСЯ ТРЕТЬИМ ЛИЦАМ. ПРОСЬБА ВЕРНУТЬ БИЗНЕС-ПЛАН, ЕСЛИ ОН НЕ ВЫЗЫВАЕТ ИНТЕРЕСА ПО УЧАСТИЮ В ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ.

РЕЗЮМЕ

- СУТЬ ПРОЕКТА: СОЗДАНИЕ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ РЕКЛАМНОГО ХАРАКТЕРА РАЗЛИЧНЫМ ФИРМАМ.
- ЦЕЛЬ ПРОЕКТА: ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПУТЕМ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ, НАПРАВЛЕННЫХ НА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТОВ.
- ЗАДАЧИ:
 - * ОРГАНИЗАЦИЯ, РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС ПРОЕКТА
 - * ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕИМУЩЕСТВ НАД КОНКУРЕНТАМИ
 - * ПОИСК ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ
- ТИП ЗАВЕДЕНИЯ: РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО.
- РАЙОН РАСПОЛОЖЕНИЯ: ОЖИВЛЕННЫЕ УЛИЦЫ ГОРОДА,
- ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА: ЗА СЧЕТ ИНИЦИАТОРА ПРОЕКТА.
- ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ: МЕЛКИЕ И СРЕДНИЕ ФИРМЫ.

- ГРАФИК РАБОТЫ: С 9:00 ДО 17:00, С ВЫХОДНЫМИ (СБ., ВС.).
- ТИП ОБСЛУЖИВАНИЯ: ОБЩЕНИЕ С КЛИЕНТОМ, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РАССМОТРЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ.
- КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:
 - * ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕДЛОЖИТЬ КЛИЕНТУ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УСЛУГИ.
 - * ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ.
 - * ПРЕДЛОЖЕНИЕ ШИРОКОГО СПЕКТРА УСЛУГ.
 - * КАЧЕСТВЕННЫЕ УСЛУГИ.
 - * ЧЕТКАЯ РЕКЛАМНАЯ ПОЛИТИКА.
 - * НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ЗАТРАТ.
 - * ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ ДИСКОНТОВ, ПОДАРКОВ, АКЦИЙ.

ГРАФИК РАБОТЫ

Понедельник	9:00 – 17:00
Вторник	9:00 – 17:00
Среда	9:00 – 17:00
Четверг	9:00 – 17:00
Пятница	9:00 – 17:00
Суббота	выходной
Воскресенье	выходной

- ТАКОЙ РЕЖИМ РАБОТЫ НЕ НАРУШАЕТ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА. НЕ ПРИДЕТСЯ СОСТАВЛЯТЬ СМЕНЫ, ПЛАТИТЬ СВЕРХУРОЧНЫЕ. РАБОТАТЬ БУДЕТ ОДИН КОЛЛЕКТИВ, КАК ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ.
- НАЧИНАТЬ РАБОТУ МОЖНО, ПРИНЯВ В ШТАТ МИНИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ЧЕЛОВЕК. ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОЛНОГО СПЕКТРА УСЛУГ ПОНАДОБЯТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ СПЕЦИАЛИСТЫ:
- МЕНЕДЖЕР;
- МАРКЕТОЛОГ;
- ХУДОЖНИК (ОН ЖЕ ДИЗАЙНЕР);
- СПЕЦИАЛИСТ ПО КОМПЬЮТЕРНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ;
- ОПЕРАТОР;
- РАСКЛЕЙЩИК ОБЪЯВЛЕНИЙ.
- КАЖДЫЙ ИЗ НИХ БУДЕТ ВЫПОЛНЯТЬ СВОИ ФУНКЦИИ И ПОЛУЧАТЬ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ.
- КОМПАНИЯ БУДЕТ ОБРАЩАТЬСЯ ЗА НЕКОТОРЫМИ УСЛУГАМИ В ДРУГИЕ ОРГАНИЗАЦИИ (ПЕЧАТЬ ПЛАКАТОВ, БАННЕРОВ, РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В СМИ). КЛИЕНТ ЖЕ БУДЕТ ПОЛУЧАТЬ КОНЕЧНУЮ УСЛУГУ. ПОСЛЕ ТОГО, КАК КОМПАНИЯ РАЗОВЬЕТСЯ, МОЖНО ПОДУМАТЬ О РАСШИРЕНИИ. НАПРИМЕР, О СОЗДАНИИ СОБСТВЕННОГО ЦЕХА ПО НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЕ ИЛИ СУВЕНИРНОЙ ПРОДУКЦИИ.

ЦЕЛИ ПРОЕКТА

- ПРИВЛЕЧЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ;
- СТАТЬ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ И ХОДОВЫХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА;
- ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПУТЕМ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ, НАПРАВЛЕННЫХ НА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТОВ.

АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

РЫНОК УСЛУГ РЕКЛАМНОГО ХАРАКТЕРА ДОСТАТОЧНО ВЕЛИК, ОН ПОСТОЯННО РАСШИРЯЕТСЯ. СПРОС НА УСЛУГИ ПОСТОЯННО РАСТЕТ, ОБЪЕМ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ РАБОТ ТОЖЕ. В ДАННОМ ВИДЕ БИЗНЕСА ОТСУТСТВУЕТ СЕЗОННОСТЬ, ЕСЛИ ОЦЕНИВАТЬ ВЕСЬ СЕКТОР. СЕЗОННОСТЬ ОБРАЩАЮЩИХСЯ ЗА РЕКЛАМОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЛИЯЕТ НА РАБОТУ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО. ОСНОВНАЯ МАССА РЫНКА ОБРАЩАЕТСЯ ЗА РЕКЛАМНЫМИ УСЛУГАМИ НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ.

СЕГОДНЯ ИМЕННО ЭТОТ СЕГМЕНТ РЫНКА ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ ПЕРСПЕКТИВНЫМ СРЕДИ ВСЕХ ИМЕЮЩИХСЯ УСЛУГ. УСПЕХ ПОЧТИ ЛЮБОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СЕГОДНЯ ЗАВИСИТ ОТ РЕКЛАМЫ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, МОЖНО ГОВОРИТЬ О БОЛЬШОМ УРОВНЕ СПРОСА.

РЫНОК РЕКЛАМНЫХ АГЕНТСТВ ЗАПОЛНЕН НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НАПОЛОВИНУ. ПОЭТОМУ ВОЙТИ НА РЫНОК ДОСТАТОЧНО ЛЕГКО. В ЭТОМ ВИДЕ БИЗНЕСА ОЧЕНЬ ВАЖНО ПРОЯВЛЯТЬ ГИБКОСТЬ, СМЕКАЛКУ, ТВОРЧЕСТВО. ИДЕАЛЬНЫМ БУДЕТ ВАРИАНТ, ПРИ КОТОРОМ ВО ГЛАВЕ КОМПАНИИ БУДЕТ ЧЕЛОВЕК ОПЫТНЫЙ, ЗНАЮЩИЙ, РАБОТАЮЩИЙ В ДАННОЙ СФЕРЕ. СЛОЖНО РЕГУЛИРОВАТЬ РАБОТУ В ТОЙ НИШЕ, О КОТОРОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЗНАНИЙ НЕ ИМЕЕТ. НА ПЕРВЫХ ПОРАХ ОН МОЖЕТ И САМ УЧАСТВОВАТЬ В РАЗРАБОТКЕ РЕКЛАМНЫХ АКЦИЙ.

АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОТРАСЛИ

НАЧИНАЯ РАБОТУ ПО ОТКРЫТИЮ СОБСТВЕННОГО РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА, НЕОБХОДИМО БРАТЬ ВО ВНИМАНИЕ ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УСПЕХ ПРЕДПРИЯТИЯ. ТАКЖЕ СУЩЕСТВУЕТ РЯД ФАКТОРОВ, НА КОТОРЫЕ САМО ПРЕДПРИЯТИЕ МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕДЛОЖИТЬ КЛИЕНТУ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УСЛУГИ, ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ, ПРЕДЛОЖЕНИЕ ШИРОКОГО СПЕКТРА УСЛУГ, КАЧЕСТВЕННЫЕ УСЛУГИ, ЧЕТКАЯ РЕКЛАМНАЯ ПОЛИТИКА, НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ЗАТРАТ, ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ ДИСКОНТОВ, ПОДАРКОВ, АКЦИЙ.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

ОТСУТСТВИЕ РЕПУТАЦИИ, НЕИЗВЕСТНОСТЬ КОМПАНИИ, ОТСУТСТВИЕ ОПЫТА В ДАННОЙ СФЕРЕ, ВОЗМОЖНЫЕ ПРОСТОИ ИЗ-ЗА ЗАДЕРЖЕК В ПОСТАВКЕ МАТЕРИАЛОВ, СЛАБАЯ МОТИВАЦИЯ, ОТСУТСТВИЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОТНИКОВ, ДОЛГИЙ ИХ ПОИСК.

МАРКЕТИНГ-ПЛАН

- ГЛАВНЫМИ КОМПОНЕНТАМИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ БУДУТ ЯВЛЯТЬСЯ:
- * ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА. ВСЕ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДИТ КОМПАНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ, ОЦЕНКУ РЫНКА, СОЗДАНИЕ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ, РАБОТА В ИНТЕРНЕТЕ И МНОГОЕ ДРУГОЕ.
- * ОРИЕНТАЦИЯ РАБОТЫ НА СРЕДНИЕ И МЕЛКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.
- * ПРЕДЛОЖЕНИЕ СРЕДНИХ ЦЕН.
- * ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ.
- * РЕКЛАМИРОВАНИЕ СОБСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ (ПРОРАБОТКА ВСЕХ ЭТАПОВ).
- ТАК КАК ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАНИМАЕТСЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ, ТО ОБРАЩАТЬСЯ КУДА-ТО ЗА РАСКРУТКОЙ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА НЕ ПРИДЕТСЯ. СДЕЛАТЬ ЭТО МОЖНО САМОСТОЯТЕЛЬНО. ПРИДЕТСЯ ПОТРАТИТЬСЯ НА СЫРЬЕ, РАЗЛИЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, А ТАКЖЕ НА РАЗМЕЩЕНИЕ КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ В ИНТЕРНЕТЕ. РАЗРАБОТКОЙ И НАПОЛНЕНИЕМ САЙТА БУДЕТ ЗАНИМАТЬСЯ СПЕЦИАЛИСТ ПО КОМПЬЮТЕРНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ.
- * СОБСТВЕННЫЙ САЙТ. ПРОРАБОТАЕТ ЕГО РАБОТНИК ОРГАНИЗАЦИИ. ВАЖНО СОСТАВИТЬ ПОНЯТНЫЙ И ПРИЯТНЫЙ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ САЙТ. ОБЯЗАТЕЛЬНО НУЖНО ОБНОВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, СООБЩАТЬ ОБ АКЦИЯХ, СКИДКАХ. ИМЕЕТ СМЫСЛ ДЕЛИТЬСЯ СВОИМИ УСПЕХАМИ С ПОСЕТИТЕЛЯМИ САЙТА, РАЗМЕЩАЯ ФОТОГРАФИИ, ОТЗЫВЫ, ВИДЕО-ОТЧЕТЫ.

- * РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ. НЕМАЛОВАЖНЫЙ АСПЕКТ, ТАК КАК МНОГИЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА ИЩУТ РЕКЛАМНЫЕ АГЕНТСТВА ИМЕННО ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ. МОЖНО ДОГОВОРИТЬСЯ О РЕКЛАМЕ С ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИМИ СОПУТСТВУЮЩИЕ УСЛУГИ ИЛИ ТЕМИ, КТО ОРИЕНТИРОВАН НА РАБОТУ ИМЕННО С ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ.
- * РАССЫЛКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ПРАЙСОВ. ЭТИМ ТАКЖЕ БУДЕТ ЗАНИМАТЬСЯ РАБОТНИК ОРГАНИЗАЦИИ, А ИМЕННО – МЕНЕДЖЕР. ОН ЖЕ МОЖЕТ ПРОИЗВОДИТЬ СБОР ИНФОРМАЦИИ ОБ ОРГАНИЗАЦИЯХ, ИХ КОНТАКТНЫХ ДАННЫХ, ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ.
- * РЕКЛАМА В СМИ. ТОЖЕ ДОВОЛЬНО ДЕЙСТВЕННЫЙ МЕТОД. ЛУЧШЕ ВСЕГО ОБРАТИТЬСЯ НА МЕСТНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ, СНЯТЬ ИНТЕРЕСНЫЙ, ЦЕПЛЯЮЩИЙ РОЛИК И ПУСТИТЬ ЕГО В ЭФИР. ОТЛИЧНО ПОДОЙДЕТ И РЕКЛАМА НА РАДИО. В ГАЗЕТЫ ИЛИ ЖУРНАЛЫ МОЖНО ОТПРАВИТЬ УЖЕ ГОТОВЫЙ МАКЕТ РЕКЛАМЫ, ОПЛАТИВ ЛИШЬ РАЗМЕЩЕНИЕ.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- 1) РЕГИСТРАЦИЯ ИП: 800 РУБЛЕЙ
- 2) РЕМОНТ: 25 000 РУБЛЕЙ
- 3) ОБОРУДОВАНИЕ (В ТОМ ЧИСЛЕ ККМ): 250 000 РУБЛЕЙ
- 4) ОРГТЕХНИКА: 85 000 РУБЛЕЙ
- 5) МЕБЕЛЬ: 40 000 РУБЛЕЙ
- 6) РЕКЛАМА: 10 000 РУБЛЕЙ
- 7) СОЗДАНИЕ ЗАПАСОВ СЫРЬЯ: 4 000 РУБЛЕЙ
- ИТОГО: 414 800 РУБЛЕЙ
- ДЛЯ РАБОТЫ В ОФИСЕ ПОНАДОБИТСЯ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РЕМОНТ. НЕКОТОРЫЕ АРЕНДОДАТЕЛИ СДАЮТ В ПОЛЬЗОВАНИЕ ОТЛИЧНЫЕ ПОМЕЩЕНИЕ, УЖЕ С ОТДЕЛКОЙ.



- В ОБОРУДОВАНИЕ ВКЛЮЧЕНЫ ЗАТРАТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ СПЕЦИФИЧЕСКИХ УСТРОЙСТВ. А ИМЕННО:

- * КОМПЛЕКТ ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ И ПРЕЗЕНТАЦИЙ: 1 50 000 РУБЛЕЙ

- * ФОТО И ВИДЕОАППАРАТУРА: 1 00 000 РУБЛЕЙ

- К ОРГТЕХНИКЕ ОТНОСИМ 3 КОМПЬЮТЕРА И МФУ: 85 000 РУБЛЕЙ

- МЕБЕЛЬ ПОНАДОБИТСЯ СЛЕДУЮЩАЯ:

- * СТУЛЬЯ: 5 000 РУБЛЕЙ

- * СТОЛЫ: 11 000 РУБЛЕЙ

- * ШКАФЫ: 14 000 РУБЛЕЙ

- * КРЕСЛА ДЛЯ КЛИЕНТОВ: 10 000 РУБЛЕЙ



ШТАТ

Наименование должности	Количество сотрудников	Вид заработной платы	Итого:
менеджер	1	оклад (10 000) +5%	24 000 рублей
маркетолог	1	оклад (12 000) +5,5%	27 400 рублей
художник (он же дизайнер)	1	оклад (12 000) +7%	31 600 рублей
специалист по компьютерным технологиям	1	оклад (14 000) +6,5%	32 200 рублей
оператор	1	оклад	20 000 рублей
расклейщик объявлений	1	оклад	18 000 рублей
Итого:	6	—	153 200 рублей

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Схему линейной структуры управления организацией можно рассмотреть на рис. 1.



Рисунок 1. Линейная структура управления организацией.

Достоинства линейной структуры:

- Четкая система взаимных связей, функций и подразделений;
- Жесткая система единоначалий;
- Ясно выраженная ответственность;
- Оперативность исполнения прямых указаний руководителя.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Расходы на собственную рекламу	5 000 рублей
Аренда помещения	20 000 рублей
Заработная плата	153 200 рублей
Расходы на телефон, интернет	1 000 рублей
Расходные материалы	10 000 рублей
Канцелярские и хозяйственные принадлежности	1 000 рублей
Аутсорсинг (работа со СМИ, типографиями и т.д.)	10 000 рублей
Итого:	200 200 рублей

Ежемесячная выручка составляет: 280 000 рублей.

Первоначальные затраты: 414 800 рублей.

Расчет балансовой прибыли: $280\,000 \cdot 12 - 200\,200 \cdot 12 = 957\,600$ рублей.

Налоги считаем исходя из разницы между доходами и расходами: $957\,600 \cdot 0,15 = 143\,640$ рублей.

Чистая прибыль будет равна: $957\,600 - 143\,640 = 813\,960$ рублей.

Необходимы следующие вложения: 414 800 рублей.

Финансовые средства:

Грант: 300 000 руб.

Недостаток денежных средств руб.: 114 800 руб.

Недостаток денежных средств покрываем за счет взятого кредита на 3 года с процентной ставкой 19 % годовых.

Рассчитываем размер ежегодного платежа за кредит.

По простым процентным ставкам:

1 год $114\,800 \cdot 0,19 = 21\,812$ руб.

Определяем сумму возврата части кредита: 20 000 руб.

2 год $(114\,800 - 20\,000) \cdot 0,19 = 18\,012$ руб.

3 год $(114\,800 - 20\,000 - 18\,012) \cdot 0,19 = 14\,589,72$ руб.

Риски

Как известно, все риски можно минимизировать или избежать, вне зависимости от того, являются они внутренними или внешними.

Наиболее важные из них рассмотрены ниже.

Наименование риска	Отрицательное воздействие на бизнес	Способы избегания
Изменение экономической ситуации в стране	Снижение спроса и последующее сокращение прибыли	Активная работа в сфере прогнозирования и планирования собственной работы.
Смена потребительских предпочтений		Изучение политики конкурентов, отслеживание их работы и успехов.
Захват большой доли рынка конкурентами		Использование прогнозирования в отношении их дальнейших действий.
Демпинговая политика со стороны конкурентов		Обязательное изучение всех действующих актов. Отслеживание ситуации, происходящей в стране. Делать это нужно не только на уровне принятых законодательных актов, но и на уровне законопроектов.
Изменения законодательных актов, нормативов		
Отсутствие мотивации сотрудников, нежелание работать	Снижение работоспособности, спад объемов производства, резкое снижение прибыльности предприятия и его рентабельности	Предложение адекватной заработной платы. Работа с сотрудниками, налаживание обратной связи с ними (изучение их желаний, предпочтений и требований). Создание психологически благоприятной обстановки в коллективе.
Неплатежеспособность клиентов	Резкое ухудшение финансового положения	Тщательное изучение ситуации в фирме заказчика перед тем, как заключить договор. Разработка договоров, обеспечивающих безопасность. Разработка пункта о предоплате.
Воздействия стихии, пожары	Непредвиденные затраты, простои, порча имущества	Страхование данного вида риска, предварительная их оценка.
Возможное невыполнение собственных обязательств	Снижение прибыли за счет выделения денежных	Обращение в страховые компании за получением бонусов (гарантий)