Как правильно составить бизнес-план

УДК 658

Н.В.Андрианова

к.э.н., доцент кафедры «Логистики и маркетинга»

Казанский Федеральный Университет (филиал)

А.С.Попченко

студент 2 курса экономического факультета

Казанский Федеральный Университет (филиал)

Г. Набережные Челны, Российская Федерация

В настоящее время правильно составленный бизнес-план – это залог удачного развития любой организации. Что такое бизнес-план и с чем его «едят»? Этим вопросом зачастую задаётся большое количество людей, решившие открыть или уже открывшие своё дело.

Как написано в Википедии, бизнес-план - это краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и определить средства для его достижения. Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Важно рассматривать бизнес-план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления. [1]

Рассмотрим несколько этапов составления бизнес-плана:

1. Составить описание проекта (резюме). Первый этап составления плана «Резюме» является первым аспектом презентации всего бизнес-плана, поэтому в рассматриваемом разделе следует описать стратегию и видение проекта, обрисовать рынок и капитал, будущий вид деятельности в максимально доступной форме и с наиболее оптимистической позиции, и, конечно же, преимущества перед конкурентами. Иными словами, это мини бизнес-план, который позволяет ознакомиться с ним и разъяснить любому человеку, что представляет из себя данный бизнес. В большинстве случаев, это единственный раздел, который инвестор читает самостоятельно, тут же принимая решение: принять в разработку или отказать. Прочие разделы, где будут отображены экономические расчеты, финансовые выкладки, маркетинговые исследования и прочее, инвестор перепоручит изучить своим специалистам. Но именно этот раздел будет основополагающим в вопросе «быть или не быть». Именно поэтому этот раздел должен быть максимально коротким, но емким. В нем должны быть отображены и экономика, и маркетинг, и финансирование, но кратко и доступно для общего понимания. Здесь же следует указать предполагаемые сроки окупаемости инвестиционного проекта, размер инвестиций, кто готов инвестировать данный проект, помимо основного инвестора, и в каких объемах, а также условия бизнес-плана. Одним словом, раздел «Резюме» — это краткий вывод всего бизнес-плана в целом.
2. Указать название проекта. В данном разделе указывают название предприятия, лицензии, форму собственности, юридическую структуру, дать краткое описание товаров или услуг. Необходимо также указать адрес организации, занимаемую площадь и арендодателей. Следует указать новый ли это бизнес или расширение или покупка готового бизнеса. Описать

цели и задачи предприятия или запланированные изменения. [2]

3. Проанализировать рынок. На этом этапе следует обрисовать рынок, сегменты, где будут реализовываться ваши товары или услуги, и, конечно же, потребителей для каждого из сегментов. Также указать сферу рынка, переведя это в прибыль за три года, и проанализировать рост или снижение доходов с ростом рынка. Какую стоимость желаете получить за услуги и продукты, чтобы достичь прибыли и стать конкурентоспособным. Нужно объяснить, почему покупатели согласятся платить указанную цену.
4. Рассказать о товарах и услугах. Требуется рассказать о своих предложениях относительно услуг и товаров, о том, на каких потребителей они рассчитаны, какую пользу будет иметь покупатель. Также обосновать, чем ваша продукция или то, что вы предлагаете, лучше продукции ваших конкурентов. Следует рассказать, как производится поиск товаров, сырья.
5. Обрисовать бизнес-стратегию и ее реализацию. На данном этапе следует показать, как намереваетесь занять на существующем рынке свою нишу, использовать рекламу или бывать на торговых выставках. Быть ли владельцем своего сайта, и как его продвигать.
6. Проанализировать конкурентов. Следует назвать около пяти основных конкурентов, пояснить, почему товары или услуги лучше, чем у других. Проверить стабильный ли у них рынок? Развивается или падает? По какой причине? Нужно выделить их сильные и слабые моменты. Как стоит действовать? Как производить мониторинг деятельности конкурентов в дальнейшем? [3]
7. Составить характеристику производства. В этом разделе стоит указать как будет осуществляться производство и доставка товаров или услуг, в чем заключается финансовая политика, и как получать долги от своих должников. Также следует указать, сколько сотрудников необходимо, какими профессиональными навыками они должны владеть, будет ли у них обучение. Необходимо уточнить, какое оборудование и соответствующие технологии нужны. Вспомнить, учли ли юридические и лицензионные моменты, связанные с будущим бизнесом.
8. Описать организацию рабочего процесса. Изучить кто будет заниматься управлением компании. Вложить резюме основных менеджеров. Добавить описание должностных инструкций всех ключевых специалистов и список значимых консультантов. Просчитать предполагаемые затраты на финансирование. [4]
9. Проделать финансовый расчет. Обязательно рассчитать расходы, связанные с созданием и арендой компании. Если это готовый бизнес, рассказать финансовую историю или предполагаемые финансовые показатели в течение трех лет после начала бизнеса. Указать ежемесячный доход и потери за первый год и ежеквартальные расчеты на два года вперед. Также посчитать движение наличных средств и текущую бухгалтерскую отчетность.
10. Иметь на руках сопроводительные документы. В бизнес-плане обязательно должны быть резюме, должностные инструкции, рекомендательные письма, учетные документы, кредитные истории, письменные обязательства, договора аренды, другие документы, рыночная статистика и прочее.

В общем, написать бизнес-план — это составить инструкцию по развитию бизнеса. Главное — не форма бизнес-плана, его разделы и подразделы, а обозначить основные моменты и ожидания от бизнеса — это тоже немаловажный фактор. Начало дела ведь процесс непростой. Конечно, нет гарантий, что наличие грамотного бизнес-плана обеспечит непременный рост бизнеса. Существует множество бизнесменов, которые вообще не задумывались над тем, как составить бизнес-план. Просто делали. Но стоит учесть, что с бизнес-планом проще, легче и нагляднее. Есть четкое понимание того, что надо делать и куда стремиться. [5]

Список использованной литературы:

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/%C1%E8%E7%ED%E5%F1-%EF%EB%E0%ED%E8%F0%EE%E2%E0%ED%E8%E5
2. http://dnevnyk-uspeha.com/rabota-i-karera/kak-sostavit-biznes-plan-10-poleznyih-sovetov.html
3. http://www.homebusiness.ru/predpr/kak-sostavit-biznes-plan.htm
4. http://predprinimatel-pro.ru/kak-otkryit-svoy-biznes-s-nulya/kak-sostavit-biznes-plan/
5. http://keisideas.ru/kollekcija-biznes-planov/kak-pravilno-sostavit-biznes-planposha govaya-instrukciya.html

© Н.В. Андрианова, А.С. Попченко, 2015