**МДК.02.01Управление коллективом исполнителей**

**Тема 1.1 Предпринимательская деятельность предприятия**

Тема: 2. Бизнес-план и его содержание

Бизнес-план. Понятие и структура бизнес-плана. Пример бизнес-плана

Понятие бизнес-плана и его необходимость

Главным стержнем любого дела является планирование. **Планирование** – единственный способ двигаться вперед, это стратегия выживания.  
В настоящее время не все коммерческие фирмы имеют официально принятые планы. В место них имеются различные решения собственников и управленцев по вопросам текущей деятельности, рассчитанные на ближайший период времени, а не на перспективу. О допущенных ошибках, просчетах, потерях становится известно только при получении баланса, отчетов о финансовых результатах, которые не смогут вернуть потерянные деньги и время. По этой причине многие фирмы оказываются в сложном финансовом положении или вообще на грани банкротства. В мире бизнеса неизменным остается только одно – перемены. Все вокруг, от технологии до конкуренции на рынке – просто завтра, хоть на миллиметр, хоть на грамм , но уже не будет таким, как сегодня. Чтобы удержаться на плаву, надо постоянно просчитывать события на два-три шага вперед.  
Принятие разного рода текущих решений никогда не заменит планирования – разработки перспективного бизнес-плана. С его помощью можно привлечь необходимые финансовые ресурсы.  
Он поможет ориентироваться и двигаться вперед в сложном мире бизнеса.

Для кого написана данная статья?

Для руководителей, занятых в сфере малого бизнеса, для индивидуальных предпринимателей, работающих зачастую без бухгалтерии и счета в банке, для всех тех, кому интересно самому разработать бизнес-план, с умением и достоинством отстоять свой проект и не «ударить в грязь лицом» в беседе с банкирами и инвесторами.  
Основной целью данной статьи является помочь предпринимателям, как начинающим, так и опытным, самостоятельно составить бизнес-план, эффективно спланировать свою деятельность на короткий и длительный срок. Будут раскрыты вопросы практического составления бизнес-планов для разных направлений бизнеса, представлена типовая модель бизнес-плана. В конечном итоге, надеемся, что данное пособие поможет предпринимателям выбрать единственно верный и правильный путь в развитии своего дела.

Итак, что такое бизнес-план , как его использовать и почему наличие бизнес-плана так важно?

Поскольку бизнес-план является готовым описанием компании, мы поговорим о том, кого он может заинтересовать.  
Бизнес-план- это особый взгляд на будущее вашего бизнеса, содержащий ответы на следующие вопросы:

* вы сможете предложить своим потребителям?
* какими конкурентами вам предстоит столкнуться?
* преимущества будут у вас?
* большим и прибыльным сможет стать ваш бизнес?

Бизнес-план – это документ, который описывает будущее предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться и определяет способы решения этих проблем.  
Бизнес-план – это инструмент для привлечения инвестиций, так как он является одним из основных документов, на основании которого банки, инвесторы дают деньги.  
Правильно составленный бизнес-план в конечном итоге дает ответ на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в то или иное дело и принесет ли оно доходы?

Грамотно составленный бизнес-план позволяет:

* заглянуть в будущее, что очень важно для небольших начинающих компаний, когда им нужна уверенность, что они выживут в самые опасные первые два года существования;
* оглянуться назад для того, чтобы оценить, правильно ли вы идете к поставленным целям;
* осмотреться вокруг для того, чтобы заявить о вашей компании поставщикам, заказчикам, банкирам, инвесторам.

Действительно, небольшой фирме, предпринимателю бизнес-план необходим больше всего, так как именно они порой балансируют на краю пропасти. Часто не хватает времени на повседневные дела, не говоря уже о разработке бизнес-плана на ближайшую неделю, месяц или год. Однако, раз вы отвечаете за свой бизнес, вам не обойтись без составления бизнес-плана.

**Бизнес-планы составляют обычно по следующим причинам:**

1. Для внешнего представления:
   * чтобы получить кредит в банке;
   * чтобы привлечь инвестора, заинтересованных лиц;
2. Для внутреннего применения:
   * Чтобы постоянно использовать бизнес-план как инструмент управления своей компанией.

***Ну хорошо, бизнес-план очень важен.***

Кто же будет заниматься его составлением? В некотором смысле ответ зависит от того, насколько велика ваша компания. Если ваша компания – это вы сами и еще несколько человек, совсем неплохо, если бизнес-план составите непосредственно вы. Кто может лучше вас поставить цели и задачи, предвидеть будущее компании?

Если ваша компания средних и крупных размеров, вероятно вам не нужно брать на себя всю работу по созданию бизнес-плана, так как это огромная работа. Для выполнения всей этой работы стоит нанять специалистов, которые будут заниматься исключительно разработкой бизнес-плана.  
Личное ваше участие как руководителя в составлении бизнес-плана настолько велико, что многие банки и инвесторы вообще могут отказаться рассматривать заявку на выделение средств, если станет известно, что бизнес-план с начала и до конца был подготовлен консультантами со стороны.  
Главное, что от вас требуется при работе над бизнес-планом, – это проявить здравый смысл.  
Большой минус в бизнесе – обман самого себя. Бизнес-план должен быть реалистичным, легко читаемым, кратким и емким. Ни один банк не станет разговаривать с предпринимателем, который вместо серьезных расчетов представит сочинение на тему «Какой я хороший, дайте мне денег».  
Бизнес-план не должен быть слишком длинным, его не захотят читать. В идеале ваш план должен состоять из 20, максимум 40 страниц. Все дополнительные материалы лучше вынести в приложения к бизнес-плану.

Если вы желаете быть уверенным в успешности своего бизнес-плана, то **перед его составлением изучите следующие вопросы:**

* присмотритесь к отрасли, в которой собираетесь работать;
* узнайте как можно больше о своих клиентах;
* определите, кто ваши конкуренты;
* перечислите преимущества вашего бизнеса;
* просчитайте ваши ресурсы;
* подумайте над тем, что делает вашу компанию уникальной.;
* подумайте о других вариантах и путях развития вашего бизнеса, если ситуация в будущем кардинально изменится.

Стоит особо сказать, что бизнес-план обычно составляется на перспективу, и составлять его следует примерно на 3-5 лет вперед. При этом для первого года основные показатели разбиваются помесячно, для второго – поквартально, и лишь с третьего года следует ограничиться годовыми показателями.  
К сожалению, экономическая ситуация в нашей экономике очень быстро меняется и планирование на перспективу более года обычно является ошибочным, Поэтому, многие ограничиваются написанием бизнес-плана на год.  
Любой бизнес-план всегда имеет двойственный характер. С одной стороны, это серьезный исследовательский и аналитический документ, а с другой – это средство рекламы. Поэтому очень важно выбрать язык бизнес-плана. Он должен быть понятен всем, особенно банкирам и финансистам, которые не всегда могут понять ваши производственные тонкости, поскольку являются специалистами в области финансов.  
Бизнес план нужно писать деловым, доходчивым и живым языком, но не примитивным.  
Часто неопытные предприниматели используют слишком эмоциональные прилагательные, этого следует избегать, лучше включить в план дополнительные цифровые показатели, это более эффективно действует на деловых партнеров.  
Существует много разработок и схем по составлению бизнес-плана, но все они отличаются в основном только последовательностью разделов плана. Представленное ниже содержание бизнес-плана является схемой, поэтому его можно использовать при составлении своего бизнес-плана по своему усмотрению. Тем не менее оно содержит все главные моменты, которые необходимо предусмотреть.

**Основными разделами бизнес-плана являются следующие:**

1. Вводная часть (резюме);
2. Обзор компании;
3. Описание продукции (услуг);
4. Производственный план ;
5. Маркетинговый план ;
6. Финансовый план и оценка рисков.

И последнее, приступая к написанию бизнес-плана, нужно знать, чего не следует делать при бизнес-планировании, чего следует остерегаться. Ниже приведен список десяти распространенных ошибок, ознакомившись с которыми, вы в дальнейшем не будете их допускать. Но если умудритесь все-таки сделать какую-нибудь из них, по крайней мере, будете знать, что вы не одиноки.

1. Отсутствие плана, пренебрежение планом – считается тяжким бизнес-грехом. Планировать очень нелегко, нет правильных и неправильных ответов, никто ничего не гарантирует. Но бизнес-план поможет вам лучше подготовиться к столкновению с неизвестным будущим.
2. Игнорирование ценностей, целей и задач бизнеса – это путь без компаса, это бизнес-вариант езды на американских горках, вверх, вниз, крутые виражи, дух захватывает и в конечном итоге вы приезжаете туда, откуда выехали.
3. Игнорирование желаний клиентов – почва для ваших «доброжелательных» конкурентов. Совсем даже не бесполезная фраза «Клиент всегда прав». Это настолько очевидно, что просто поразительно, сколько компаний выходят на рынок с лозунгом : «Мы сами знаем, что вам надо».
4. Недооценка конкурентов – вы можете не остаться в обойме, если не знаете, что из себя представляют и другие патроны. Не надо забывать о других неглупых людях, которые продвигают такой же товар или услугу.
5. Недооценка собственных сил – нам кажется, что клумба у соседа более яркая. Надо не забывать свои сильные стороны и использовать их для поддержания своего преимущества на рынке
6. Неправильное понимание роли бюджета для плана – без сведения бюджета невозможно определить, где и какую сумму денег потратить. Основным содержанием бизнес-плана, прежде всего остается работа, исходя из объема которой потом и составляется бюджет, который позволит вам принять правильные финансовые решения.
7. Зависимость плана от одного человека – не составляйте бизнес-план в одиночку. Никто не знает всех правильных ответов, привлекайте к планированию других людей, мнению которых вы доверяете. Чем больше точек зрения, тем сильнее будет бизнес-план.
8. Страх перемен – мы все опасаемся что-либо менять, предпочитаем продолжать делать то, что всегда делали. Непросто изменить способ ведения бизнеса или вид деятельности. Хороший бизнес-план заранее предупредит вас о предстоящих переменах, прежде чем вы столкнетесь с ними.
9. Отказ от разумного риска – некоторые из нас готовы вложить все в спорное предприятие, другие не могут решиться даже на покупку лотерейного билета. Но независимо от того, как вы относитесь к риску, никто не застрахован от него, особенно на современном рынке, где царит конкуренция. Заниматься бизнесом – значит рисковать. Создание бизнес-плана – это один из способов совладать с этими факторами риска.
10. Недооценка поощрений и стимулов – нет большого толка в бизнес-плане, который остался у вас в голове или только на бумаге. Проект бизнес-плана должен воплотиться в усилия и дела всех ваших сотрудников

Конспект