

# Разработка бизнес-плана

## Как выбрать свой бизнес?

Выбор бизнес-идеи лучше всего проводить методом мозгового штурма: сначала необходимо, не оценивая ценность идей, просто записать все варианты видов бизнеса, которые приходят в голову, пусть самые неожиданные и неосуществимые, и только после составления большого списка приступить к выбору. Составление списка лучше вести вместе с Вашими будущими компаньонами, в крайнем случае, просто друзьями и знакомыми. Необходимо стимулировать наиболее оригинальные предложения, пусть сначала даже непонятно, как на такой деятельности можно заработать. Особенно важно записать все то, чем Вы любите заниматься или в чем имеете опыт деятельности.

По возможности не копируйте чужой бизнес, лучшим вариантом является создание собственной ниши на рынке, иначе Вы окажетесь одним из многочисленных бизнесменов на рынке с высочайшей конкуренцией. Созданный же Вами рынок хотя бы первое время будет достаточно свободным. Лучше выбирать вид бизнеса, который недавно зародился, потребители о нем узнали, и в данный момент можно прогнозировать большой рост рынка. На растущем рынке всем места хватает, и конкуренция невысока.

Важно выбрать подходящий именно Вам бизнес. Предпринимательство имеет свойство затягивать человека, вытесняя развлечения и личную жизнь, поэтому постарайтесь найти такую деятельность, которой Вам будет интересно заниматься.

Все Ваши сильные стороны должны применяться в выбранном Вами бизнесе, а слабые стороны не влиять на результат. Если у Вас хороший художественный вкус и Вы замечательно рисуете, то Вам не стоит заниматься строительством, т. к. для него очень важным являются организаторские способности, лучше открыть дизайн-салон. Если Вы некоммуникабельны, то Вам не стоит заниматься торговлей, но производству пиломатериала некоммуникабельность мешать не будет.

Выбор бизнеса по Вашим сильным сторонам имеет и чисто экономическую сторону: если в бизнесе будут активно использоваться Ваши сильные стороны, то это станет важным преимуществом перед конкурентами, которые этими качествами обладают в меньшей мере.

Потенциально успешной может считаться бизнес-идея, которая, основана на объективных возможностях экономической ситуации, состояния отдельного рынка и т.п. Особенности состояния рынка делают более прибыльным и растущим отдельные виды бизнеса, например, большой спрос на новые квартиры и высокие темпы строительства нового жилья объективно расширяют рынок бытовой техники (холодильников, стиральных машин и пр.) и мебели, т. к. переезд в новую квартиру обычно сопровождается покупкой новой мебели и бытовой техники. В то же время сокращение рождаемости уменьшает спрос на образовательные услуги для детей и увеличивает конкуренцию на этом рынке.

Не стоит считать, что Вам удастся сделать что-либо лучше конкурентов без особых предпосылок. Вы не сможете сделать цены ниже, если Вы не владеете какой-нибудь уни-

кальной технологией, снижающей затраты.

Наиболее перспективными являются в этом плане бизнес-идеи, основанные на новшествах, т. е. использующие результаты законченных научных исследований и разработок.

Большинство бизнес-идей можно немного модифицировать, чтобы значительно улучшить их перспективность, например, продажа канцтоваров может показаться не особенно успешным бизнесом, однако, если удастся разместить торговую точку в вузе или в здании с большим количеством офисов, то оценка перспектив существенно улучшится.

Проведите небольшое исследование выбранного рынка для оценки объемов продаж, предпочтений покупателей. Провести его можно в виде анкетирования, свободных бесед или наблюдения за потенциальными клиентами и конкурентами.

## **Основные рекомендации по составлению бизнес-плана**

1. **Самое важное при составлении бизнес-плана** - поставить цель его написания. Цель создания бизнес-плана должна четко в нем прослеживаться, поэтому сформулируйте ее максимально детально:

- банк должен увидеть из бизнес-плана, что в течение года предприятие (предприниматель) сможет вернуть кредит;
- партнер должен понять из бизнес-плана, что создаваемый бизнес будет приносить стабильный доход в течение долгих лет;
- партнеру должно быть понятно из бизнес-плана, что ожидается значительный рост объемов рынка, а производство способно дать большой объем продукции.
- Для себя - составить бизнес-план в виде плана действий с описанием всех шагов.

2. **Бизнес-план должен ответить на ряд вопросов:**

**Кто собирается делать?**

**Что собирается делать?**

**Как собирается делать?**

Никакой единой утвержденной формы бизнес-плана не существует, поэтому первое, что предстоит решить: по какой форме он должен быть сделан. Бизнес-план может уместиться на двух листах бумаги или состоять из увесистых томов - все зависит от сложности плана и целей написания.

Если предполагается, что бизнес-план будет читать множество заранее неизвестных людей (рассылка бизнес-плана всем потенциальным инвесторам), то можно выбрать любой из описанных в литературе вариантов, например такой:

- Резюме (цель плана, потребность в финансах, их предназначение и для каких целей они необходимы, краткое описание бизнеса и его целевого клиента: что делает Ваш бизнес непохожим на бизнес Ваших конкурентов, что именно должно вызывать доверие к Вашему бизнесу, выдержки из основных финансовых предложений);

- Цели и задачи (анализ идеи, основные направления и цели деятельности, характеристика отрасли промышленности);
- Продукт или услуга (описание и применение, отличительные качества или уникальность, технология и квалификация, необходимые в Вашем бизнесе, лицензии / патентные права, будущий потенциал);
- Анализ рынка (покупатели, сильные и слабые стороны конкурентов, сегменты рынка, размер рынка и его рост, оценочная доля на рынке, состав клиентуры, влияние конкуренции);
- План маркетинга (обеспечение конкурентоспособности продукции, ценообразование, схема распространения, методы стимулирования продаж);
- План производства (помещение, оборудование, источники поставки основных материалов и оборудования, использование субподрядчиков);
- Управленческий персонал (основной руководящий состав, система оплаты и стимулирования, краткие выводы по планированию количества и состава персонала);
- Источники и объем требуемых средств (объем требуемых средств, откуда намечается получить эти деньги, в какой форме и к каким срокам, сроки возврата средств);
- Основы финансового плана и оценка риска (объем продаж, прибыль, себестоимость и т.д., риски и каким образом их можно избежать);
- Детальный финансовый план (прогноз объемов продаж, оценки прибыли и убытков, анализ движения наличности, годовые балансы).

Если же потребитель бизнес-плана заранее известен, то необходимо постараться сделать бизнес-план максимально понятным ему: если он не обладает серьезными экономическими познаниями, то не стоит перегружать бизнес-план сложными вкладами - это затруднит принятие им решения.

Большинство крупных организаций, которые часто рассматривают бизнес-планы, например, банки имеют собственные внутренние стандарты на представление материалов. Узнайте, есть ли у потребителя форма бизнес-плана, которую он может порекомендовать, или хотя бы спросите, что в бизнес-плане должно быть обязательно.

Не забывайте, что Ваш бизнес-план будет читать, скорее всего, человек, который ничего не знает о Вас и Вашем бизнесе, поэтому описание бизнеса должно быть понятным и детальным, в то же время, излишние подробности, не относящиеся к цели написания бизнес-плана, должны быть опущены.

Используйте вместо длинных описаний таблицы и графики - наглядность повышает усвоение содержания и делает доводы более убедительными, однако каждый график или таблица должны быть значимыми и уместными. Не злоупотребляйте оформлением только ради красоты документа.