

# ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС-ПЛАН, ЕГО СТРУКТУРА И ВИДЫ



'There are no secrets to success.  
It is the result of preparation, hard work,  
and learning from failure.'

Colin Powell

**Бизнес-план (БП)** - комплексный документ, отражающий **основные аспекты и показатели деятельности предприятия**, дающие полное объективное представление о Деле (бизнесе).

**Бизнес-план** – документ, содержащий **обоснование основных шагов**, которые намечается осуществить для реализации какого - либо коммерческого проекта или создания фирмы.

Рисунок 1 Определение бизнес-плана

## Причины для разработки бизнес-плана

- 1. Тестирование жизнеспособности новой идеи.** Бизнес-план позволит вам отчетливо увидеть перспективы своего бизнеса, оценить свои возможности, определить эффективные направления развития фирмы, проанализировать свои идеи, проверить их разумность и реалистичность.
- 2. Изменение стратегии существующего бизнеса** в случае изменения факторов, влияющих на бизнес.
- 3. Предоставление инвестору/кредитору.** Бизнес-план является связующим звеном между организатором проекта и инвестором или кредитором, если предприниматель рассчитывает не только на свои средства.
- 4. Стандарт для сотрудников.** Бизнес-план будет служить для вас и ваших сотрудников стандартом, с которым вы будете сверять результаты практической деятельности по его реализации и вносить в эту деятельность необходимые коррективы.
- 5. Предоставление в центр занятости** для получения пособия по безработице одной суммой в случае организации предпринимательской деятельности.

Рисунок 2 Причины разработки бизнес-плана

# С чего начать?

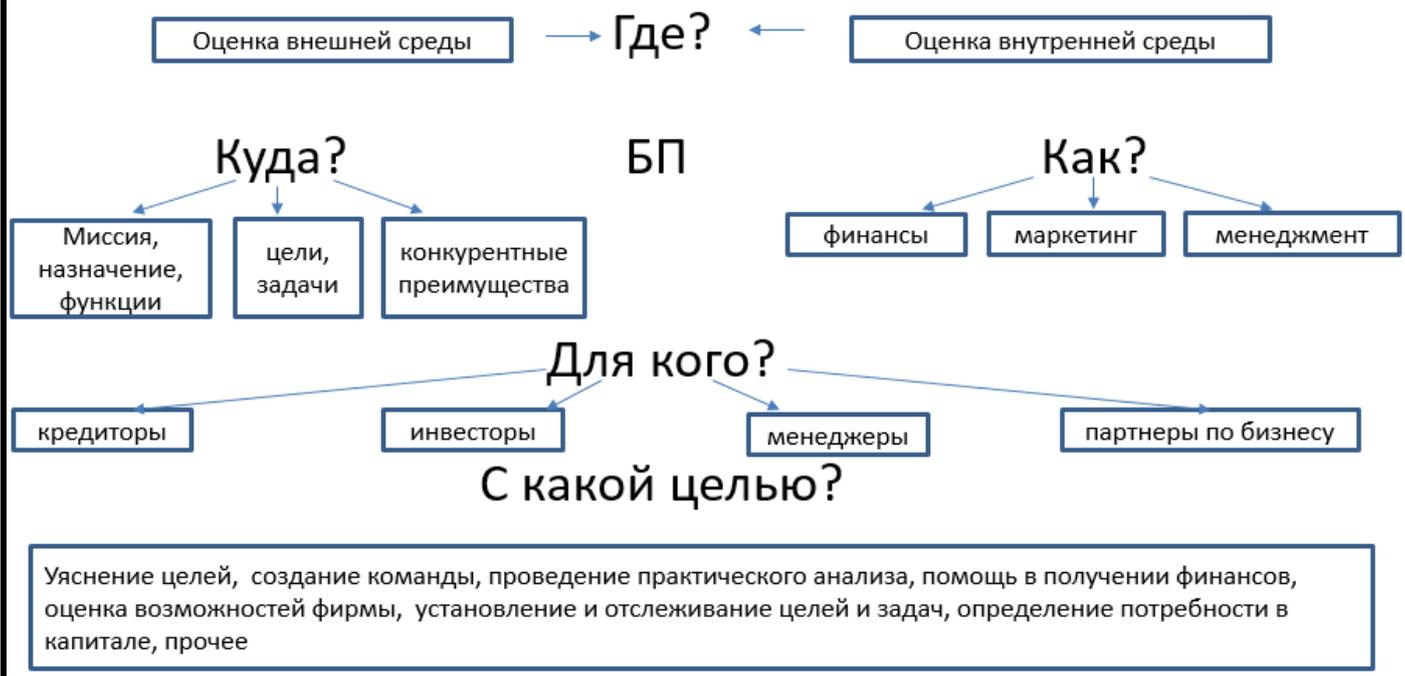


Для начала деятельности рекомендуется учитывать 4 правила:

1. Выбрать вид деятельности (идею), которая вам интересна для осуществления
2. Начать с малого (минимальное вложением ресурсов для тестирования идеи).
3. Поставить конкретную задачу, цели.
4. Составить план действий по реализации проекта в виде бизнес-плана.

Рисунок 3 Путь от бизнеса идеи к бизнес-плану

# Наполнение бизнес-плана



Уяснение целей, создание команды, проведение практического анализа, помощь в получении финансов, оценка возможностей фирмы, установление и отслеживание целей и задач, определение потребности в капитале, прочее

Рисунок 4 Наполнение бизнес-плана

# Бизнес-план состоит из следующих разделов:

- |   |  |
|---|--|
| Раздел 1. «Возможности фирмы (резюме)». | Раздел 6. «Производственный план»      |
| Раздел 2. «Общее описание компании»     | Раздел 7. «Организационный план»       |
| Раздел 3. «Виды товаров (услуг)»        | Раздел 8. «Оценка риска и страхование» |
| Раздел 4. «Анализ рынка»                | Раздел 9. «Финансовый план»            |
| Раздел 5. «План маркетинга и продаж»    |  |



Рисунок 5 Структура бизнес-плана



Рисунок 6 Виды бизнес-планов



'Action is the foundational  
key to all success.'

Pablo Picasso

**Внутренний бизнес-план** (бизнес-план для внутреннего использования) не имеет особых внешних требований. Напротив, он должен быть адаптирован к внутренней системе учета и планирования.

В состав плановых показателей должны включаться только те показатели, которыми можно и целесообразно управлять.

Громоздкость системы планирования снижает ее эффективность.

Системность планирования предусматривает охват всего цикла от заготовки материальных ресурсов, производства до реализации продукции и получения прибыли.

**Рисунок 7 Особенности внутреннего бизнес-плана**

## **Примерная структура внутреннего бизнес-плана**

**1. Резюме.** Изложение предпринимательской идеи, ее обоснование и перспективность. Оценка исходной ситуации. Факторы успеха. Продукция. Клиенты. Анализ рынка, конкурентов. Требования к месторасположению, помещениям.

**2. Учредители. Фирма.**

**3. Концепции.** Обоснование организационно-правовой формы. Принципы управления предприятием. Квалификация, количество, функции сотрудников. Концепция менеджмента, маркетинга. Логистика, организация производственного процесса. Система внутреннего учета. Учетная политика фирмы. Организация финансового менеджмента на предприятии. Система контроллинга.

**4. Планирование.** Первоначальные вложения. Структура капитала. Планирование показателей, обеспечивающих готовность к производству (план инвестиций, план амортизационных отчислений, план издержек). Планирование показателей, предполагающих производственную деятельность (план издержек на персонал, план выручки, план прибыли и убытков, план ликвидности).

**5. Стратегия управления и планирования.** Определение глобальных и локальных целей и соответствующих стратегий, с помощью которых возможно их достижение. Альтернативные стратегии, оценка риска.

**6. Приложение.** Изложение результатов маркетинговых исследований, аналитические записки и другие материалы, раскрывающие содержание основного документа.

**Рисунок 8 Структура внутреннего бизнес-плана**

# Бизнес-план для получения кредитов

Объем бизнес-плана не должен превышать 25 страниц текста. Это объективное требование принято во многих странах мира.

**Принятая структура бизнес-плана должна включать в себя следующие разделы:**

1. Резюме.
2. Компания и отрасль, в которой она работает.
3. Продукция (услуги).
4. Производство.
5. Маркетинг.
6. Менеджмент.
7. Финансовый план.
8. Приложения.

Приведенная выше структура является примерной, рекомендуемой и не может быть абсолютной догмой. Следует заметить, что многие банки, инвестиционные структуры разработали собственные стандарты, формы бизнес-планов. В этой ситуации необходимо ознакомиться с требованиями кредитора и постараться их выполнить.

**Рисунок 9 Особенности бизнес-плана для получения кредитов**



# Бизнес-план для привлечения инвесторов

**Изучая инвестиционное предложение, инвестор, прежде всего, ищет ответы на следующие вопросы:**

- сколько денежных средств требуется вложить в проект;
- на какие цели они будут расходоваться, какова структура затрат;
- насколько можно судить о реалистичности проекта;
- какова организационная схема реализации проекта;
- есть ли команда, которая нацелена на реализацию этого проекта, каков ее состав и квалификационные навыки, есть ли у нее опыт реализации подобных проектов;
- что представляет собой компания, которая выступает с предложением;
- вкладывает ли компания в проект собственные средства, и если да, то в каком объеме;
- какую выгоду получит инвестор от участия в данном проекте.

**Рисунок 10 Особенности бизнес-плана для привлечения инвесторов**