**Бизнес планирование. Бизнес-план — это попытка убедить себя, что вам стоит создать собственный бизнес**

В условиях не стабильной экономики, низких зарплатах, условием для выживания может стать создание собственного бизнеса. Сегодня организационная культура бизнеса не определяет пределы его гибкости, не  выражает степень подготовленности к осуществлению преобразований. Важнейшим элементом для создания собственного бизнеса является прогноз слабых и сильных сторон рыночных отношений. Осуществить прогноз можно с помощью бизнес-плана.

Бизнес-план – это не только попытка проанализировать ваш бизнес и его шансы, но и ваше руководство к действию в ближайшем будущем после запуска бизнеса. Бизнес-планирование как метод оценки эффективности проектов широко применяется в современной практике.

Самое важное решение, которое предстоит принять, даже не начав писать бизнес-план, это ответить на вопрос: что представляет собой ваш бизнес и каким он будет через пять лет?  Если вы делаете ошибку на этом этапе – шансы успеха существенно снижаются. Потому что весь процесс планирования будет основан на вашем видении бизнеса, текущем видении и будущем.

Начнем с вопросов (я бы советовала вообще задавать себе больше вопросов, они стимулируют мышление и действие):

• Что это за бизнес? Производство, сервис, торговля? Что за продукт? Кто покупатели? В какой стадии находится индустрия вашего бизнеса (от этого зависит ваша стратегия)? Расширение текущего бизнеса? Слияние?

• Тип организации? Товарищество, ИП? АО?

• Почему ваш бизнес будет расти?

• КАК он будет расти?

• Когда он откроется?

• Сколько времени вы сможете ему посвящать?

• Подвержен ли ваш бизнес [сезонным влияниям](http://habrahabr.ru/blogs/apple/106481/)?

* Требуются ли финансовые вложения: получение кредитов, вложение собственных средств, привлечение инвесторов?

С одной стороны, редко кто даст деньги просто так - без информации о направлениях их использования, сроках и гарантиях возврата.   С другой стороны, прежде чем брать деньги надо оценить насколько они «дешевы», за счет чего мы сможем их вернуть и как быстро (даже если мы вкладываем собственные средства). На эти и другие вопросы призван ответить бизнес-план, так как это документ, в котором содержится необходимая информация об инвестиционном проекте. Разработка такого документа – это комплексный процесс, который потребует объективной оценки всей необходимой информации, требующейся для его подготовки.

Бизнес-план может быть использован в качестве внутреннего документа при планировании деятельности и в качестве коммерческого предложения для внешней стороны – инвестора, кредитора. В последнем случае  бизнес-план служит обоснованием того, что существуют реальные возможности достижения поставленных в нем целей и компания достаточно компетентна  для их достижения и способна отвечать по своим обязательствам перед банками или инвесторами, в том числе, своевременно и в полном объеме выплачивать кредитные платежи.

Наиболее известной методикой оценки эффективности проектов считается методика ЮНИДО, она ориентирована на отбор проектов из большого числа предложений и отличается высокой степенью формализации входных данных.

Еще один пример широко применяемой методики оценки эффективности проектов – это методика Минэкономики России, изложенная в Методических рекомендациях по оценки эффективности проектов и их отбору для финансирования от 31 марта 1994 года.

Структура и содержание документа зависят от специфики инвестиционного проекта (например, от его масштабности). Поэтому при разработке плана необходимо придерживаться принципа «разумной достаточности».

**Резюме.** Раздел должен показать привлекательность проекта. Резюме это «концентрированное» описание проекта: его идеи, шагов, требуемых затрат, итоговых показателей. Содержание резюме должно очень четко отражать идею проекта, требуемые ресурсы, возможные риски и результаты реализации проекта.

Инвесторы, кредиторы начинают знакомство с проектом с резюме и нередко, рассмотрение проекта на этом разделе и заканчивается. В связи с этим необходимо отнестись к написанию резюме  с особым вниманием – к чёткости, лаконичности, понятности и содержательности его информации.

**Информация о предприятии.** В разделе необходимо чётко и структурировано отразить информацию о бизнесе.

Первую часть раздела необходимо отвести для описания истории создания, области деятельности, динамики развития бизнеса.

Вторая часть должна содержать анализ деятельности бизнеса. По сути, эта часть представляет собой краткую аналитическую записку, в которой производится анализ финансового состояния бизнеса.

**Информация об отрасли.** В этом разделе приводятся результаты анализа характера отрасли (развивающаяся, стабильная, стагнирующая).

**Продукция.** В разделе приводятся характеристики продукции (услуг) проекта. Акцент следует сделать на преимуществах продукции (услуг) по отношению к конкурентам.

**Производственный план.** Определение и аргументация выбора производственного процесса и оборудования (услуги) – основная задача этого раздела бизнес-плана.Здесь приводится краткое описание производственного процесса и технологии производства товара (услуги), приводится стоимость, перечень работ. В разделе  также даётся описание потребности в сырье и материалах для производства продукции (предоставления услуг).

**Сбытовая политика.** Доказать, что реализация продукции (предоставление услуг) не вызовет серьезных проблем – основная цель этого раздела.

В разделе должен быть приведен прогноз спроса на продукцию (услуги), география его распределения, структура, прогноз динамики развития различных сегментов. Приводится характеристика основных потребителей продукции (услуги).

**Ценообразование.** В этом разделе дается характеристика ценообразования  - метода установления цены на продукцию (услугу), рассматриваемую в проекте.Определяется себестоимость продукции, основные ее составляющие, конечная цена на продукцию. Анализируется конкурентоспособность товара по цене. Приводится прогноз продаж продукции (услуги).

**Конкуренция.** В разделе приводится характеристика и анализ потенциальных конкурентов.

**Организационный план.** В этом разделе должна быть приведена характеристика системы управления проектом и описание организационной структуры. Определяется численность персонала, планируемые затраты на оплату труда. Дается характеристика формы собственности (ООО, ОАО, др.).

**Финансовый план.** Раздел предназначен для определения эффективности и финансовой состоятельности проекта. Он является ключевым разделом бизнес-плана.Срок окупаемости, чистый денежный поток, дисконтирование, внутренняя норма доходности (IRR), чистая текущая стоимость проекта (NPV).

Выше перечисленные разделы бизнес-плана помогут определиться с целями. Чем конкретнее цель, тем меньше времени и денег потратится впустую. То есть, уже на основании этих фактов становится понятно, что бизнес стабилен, имеет потенциал роста. Разумеется, этого недостаточно для решения. Но этого вполне достаточно для привлечения внимания инвесторов.