There are no translations available.

Каждый бизнесмен решивший открыть свое дело или расширить свой бизнес, задумывается: с чего начать? Как обычно, у каждого свои проблемы. У одного не хватает оборотных средств, у второго нет необходимого оборудования, третий нуждается в расширении производственных площадей, четвертому необходимо пополнить материальные активы и т.д.  Но при кажущейся ясности проблем и причин их происхождения начинать, на наш взгляд, необходимо с тщательного анализа существующей ситуации и лишь после этого приступать к разработке мероприятий по их решению.

Одной из самых эффективных форм планирования бизнеса, является разработка бизнес-плана.  Смысл и цель каждого бизнес-плана заключается не только в организации или расширении бизнеса. Дело в том, что при квалифицированной разработке подобного документа его можно использовать не только для решения конкретной проблемы, но и как стратегический документ в постоянном управлении собственным бизнесом.

Успех в мире бизнеса в значительной мере зависит от четырех основных составляющих:

1. правильно выбранной идеи;

2. анализа рынка и собственных возможностей;

3. четко поставленных целей и задач;

4. четко спланированного процесса достижения поставленных целей и задач.

Бизнес-план, как раз и является инструментом достижения успеха в бизнесе, так как он позволяет не просто реагировать на события, а планомерно двигаться к намеченной цели. Конечно, с его помощью невозможно предусмотреть решение всех проблем, но он

позволяет получить ответ на главный вопрос: «А стоит ли вкладывать в данный проект средства и время?».

Бизнес-план призван продемонстрировать выгодность предполагаемого проекта, его экономические и инновационные преимущества перед существующими проектами или производствами.

Бизнес-план должен заинтересовать инвесторов своей реалистичностью, последовательностью и эффективностью. Ведь известно, что инвестор вложит свои средства лишь в тот проект, который с достаточной вероятностью гарантирует своевременный их возврат при этом с обязательным получением максимально возможной прибыли.

Бизнес-план не только включает в себя кропотливый анализ конкурентной среды, сырьевого и товарного рынков, информацию о клиентах и оценку текущего состояния экономики отрасли, в нем также подробнейшим образом разрабатываются стратегические, оперативные и тактические меры необходимые для достижения поставленных целей.

Стратегия - это последовательность действий, которая включает в себя общую координацию основных управленческих функций: маркетинговой, бухгалтерской, инженерной, эксплуатационной и кадровой. Стратегия не должна быть слишком сложной и перегруженной. Она должна состоять из целого ряда задач формирующих способ достижения поставленной цели.

Для выполнения  стратегии достижения поставленной цели требуется сложный созидательный процесс, в котором участвуют, автор бизнес-проекта и инвестор.

Поэтому этот процесс должен быть:

- тщательно спланирован и организован;

- хорошо налажен, чтобы все случайности и изменения были учтены;

- эффективно выполнен, а главное вовремя и в рамках выделенных средств.

Таким образом, бизнес-план является стратегической моделью с использованием положительного опыта традиционного планирования применительно к категориям рыночной экономики, то есть: бизнесу, коммерческому риску, конкуренции, маркетингу, инновациям, финансовой стратегии, достижения безубыточности и необходимого уровня рентабельности, импортозамещению и качеству. А служит он для того, чтобы инвестор и бизнесмен легче находили общий язык.

Логически процесс создания  бизнес-плана состоит из следующих шагов:

1. Анализ рынка и собственных возможностей;

2. Постановка цели;

3. Исследование рынка сбыта;

4. Исследование конкурентной среды;

5. Разработка технического раздела;

6. Разработка коммерческого раздела;

7. Разработка организационного раздела;

8. Разработка социального раздела;

9. Разработка финансового раздела;

10. Разработка экологического раздела;

11. Разработка экономического раздела;

12. Написание резюме к бизнес-плану.

Бизнес-план также должен содержать графическую часть (схемы, чертежи, эскизы, рекламные проспекты).

Обычно бизнес-планы разрабатываются краткосрочные (сроком действия до 1 года) и перспективные (от 3-х до 5-ти лет).

Объем бизнес-плана определяется масштабностью поставленной цели, спецификой выбранной деятельности и размером предприятия. Очевидно, что чем крупнее фирма, тем объемнее ее функциональные возможности, тем подробнее и обоснованнее будут разрабатываться разделы плана. Соответственно, бизнес-план небольшого предприятия значительно проще по составу, структуре, содержанию и объему, чем такой же план крупной фирмы.

Спецификой выбранной деятельности определяются размеры рынка сбыта и потребления, наличие конкуренции и перспектив развития. Естественно, что, к примеру, чем крупнее рынок сбыта, тем большее количество его сегментов необходимо изучить и

проанализировать, а наличие конкурентов предусматривает необходимость анализа и сравнения их деятельности, конечно, все это влияет на объем и содержание бизнес-плана.

В практической деятельности не существует жестко регламентированной формы, состава и содержания бизнес-плана. К примеру, каждый банк предлагает свою форму и методику его составления. Вместе с тем их объединяют разделы, в которых существует анализ рынка, конкуренции, материально-сырьевой базы, характеристика бизнеса и процесса его осуществления, раскрывается идея и цель проекта, разработка стратегии претворения ее в жизнь, обосновывается производственная и финансовая политика и т.д.

Бизнес-план инвестиционного проекта состоит из двух частей: теоретической (или описываемой) и расчетной. Расчетная часть — это финансовый раздел, остальные — излагаются в виде текстового обоснования.

В соответствии с  Инструкцией, утвержденной Приказом Председателя Комитета по инвестициям Министерства индустрии и торговли РК от 18 марта 2003 года № 18-п, Бизнес-план должен иметь следующий состав и содержание:

1. Резюме проекта;

2. Краткая характеристика инициатора проекта;

3. Краткая характеристика проекта;

4. Технический раздел;

5. Коммерческий раздел;

6. Организационный раздел;

7. Социальный раздел;

8. Финансовый раздел;

9. Экологический раздел;

10. Экономический раздел.

Следует подчеркнуть, что представленная выше структура бизнес-плана и сами формулировки разделов носят рекомендательный характер. Вместе с тем, отметим, что финансовый план является неотъемлемым и обязательным разделом бизнес-плана, однако автор инвестиционного проекта в праве по своему усмотрению формировать и группировать другие разделы. Например, несколько разделов объединить в рамках технико-экономического обоснования проекта. Также в зависимости от поставленной цели разделы бизнес-плана могут разрабатываться  с различной степенью конкретизации.

Многие предприниматели считают, что чем толще и объемней бизнес-план, тем солидней он выглядит. Но при этом, не следует забывать о том что, бегло знакомясь с бизнес-планом, инвесторы обычно внимательно просматривают две, ну максимум четыре страницы.

Поэтому в резюме бизнес-плана необходимо кратко изложить выводы и преимущества, касающиеся всех основных аспектов проекта. Его содержание должно соответствовать структуре самого технико-экономического обоснования. Здесь следует указать объем первоначальных инвестиций, в том числе собственный капитал,  срок возврата инвестиций, готовность проекта, техническая политика, финансовая стратегия и другие разработки, показана конкурентоспособность товара (услуг), планируемое создание

новых рабочих мест, особо должны быть выделены сильные стороны проекта, описаны все его преимущества и приоритеты. Этот раздел разрабатывается, как правило, после завершения работы над основными разделами бизнес-плана. И написан должен быть так, чтобы убедить предполагаемого инвестора в необходимости вложения капитала именно в этот проект. Здесь ему необходимо доказать, что именно после реализации этого проекта инвестор сможет гарантированно, а главное в оговоренные сроки и с максимальным эффектом вернуть вложенные инвестиции.

В идеале бизнес-план должен составлять каждый предприниматель самостоятельно, поскольку он должен будет в дальнейшем по нему работать. Однако существенную помощь в «доработке» и «приведение в товарный вид» бизнес-плана могут оказать консалтинговые центры и фирмы или различные ассоциации предпринимателей. Стоимость подобных услуг колеблется от нескольких десятков тысяч до нескольких сотен тысяч тенге, в зависимости от репутации фирмы, квалификации и опыта работы экспертов, уровня сложности работы и общей стоимости планируемых в бизнес-плане мероприятий.