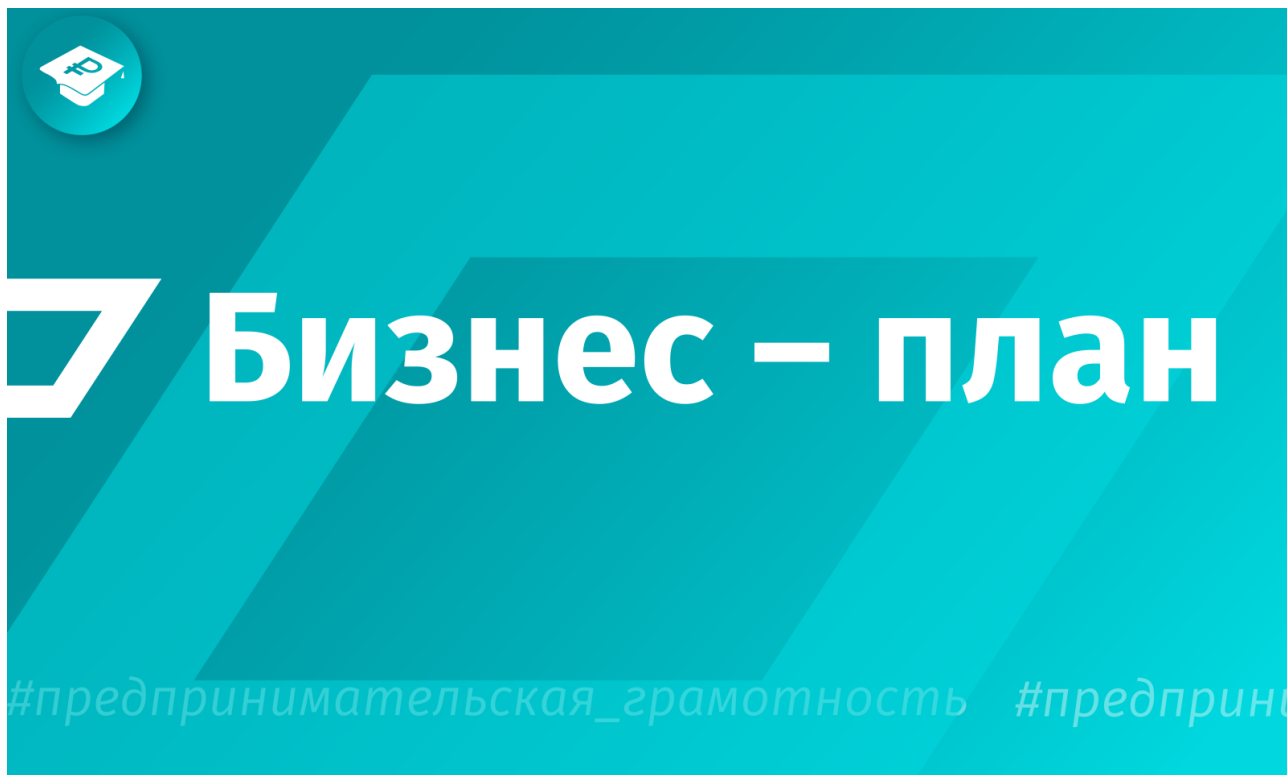


22 АВГУСТА, ЧЕТВЕРГ

Открытый бюджет города Москвы

Что такое бизнес-план и для чего он нужен



Бизнес-план — это подробный план осуществления предпринимательской деятельности. Документ, как правило, состоит из нескольких разделов и содержит информацию об основных параметрах проекта, его развитии, этапах и сроках реализации, расходах, рисках, а также сравнительный анализ конкурентов. Бизнес-план рекомендуется использовать начинающим предпринимателям, но он также необходим и опытным представителям бизнеса для прогнозирования результатов деятельности, управления бизнесом.

Бизнес-план обычно включает в себя несколько разделов:

- **Титульный лист.** Это «лицо» бизнес-плана, содержащее полное и сокращенное наименование компании, её логотип и слоган, сроки реализации проекта, контактные данные предприятия;
- **Резюме.** Краткое содержание всех разделов документа: описание бизнес-идеи и итогового продукта, целей и миссии компании, основных бизнес-показателей. Резюме размещается в начале плана, но готовят его, как правило, по завершении работы над документом, когда уже имеется представление обо всех составляющих проекта;
- **Основная информация о компании.** Часть документа, включающая данные об организационно-правовой форме, уставном капитале, владельцах компании и их ролях в проекте, месте нахождения предприятия, его оснащении, текущих

финансовых показателях и необходимых инвестициях, стратегии и перспективах развития, конкурентных преимуществах. В данном разделе можно указать любую информацию, имеющую отношение к деятельности компании: характеристику района, где находится объект, описание его инфраструктуры, транспортной логистики и прочее;

- **Анализ отрасли и рынка.** Детальное описание сферы, в которой работает или планирует работать компания, а также объем реализованных товаров и услуг в денежном эквиваленте, особенности рынка, тенденции развития, потенциальная или фактическая доля компании на рынке, ее доходность, наличие конкурентов. В разделе рекомендуется учитывать характеристики целевой аудитории и ее потребности, описание предлагаемого продукта, его ценность и уникальность для будущих клиентов;
- **Производственный план.** Раздел, включающий условия производства, характеристики и количество необходимого оборудования, перечень поставщиков сырья и материалов, а также расценки, логистику и затраты на доставку, коммунальные услуги, аренду или приобретение помещения, затраты на обслуживание займа или кредита, расчет себестоимости продукта или услуги. Также эта часть, как правило, отражает планируемый объем производства;
- **Организация и устройство предприятия.** В данном разделе формируется представление о структуре компании или проекта, кадровой политике, зонах ответственности сотрудников, составе управленческой команды, численности персонала, затратах на заработную плату, системе внутреннего контроля, материально-техническом обеспечении;
- **Маркетинговый план.** Описание комплекса действий и инструментов по продвижению продукта (или услуги) с точки зрения его конкурентных преимуществ, а также расчет соответствующих расходов. Задача раздела – формирование представления о том, каким образом будет осуществляться привлечение потребителей и дальнейшее расширение клиентской базы;
- **Финансовый план.** В этой части необходимо описать финансовую модель бизнеса, то есть указать источники финансирования, ожидаемые или текущие доходы, а также все виды расходов, включая собственные и заемные средства, средства государственной поддержки и инвестиции;
- **Стратегический план.** Концепция развития компании на ближайшие 3-5 лет. В нее включают заявленную миссию организации, краткосрочные и долгосрочные цели, а также план действий, направленных на достижение прогнозируемых результатов;
- **Оценка рисков.** Учет негативных сценариев – важная часть планирования, которая должна отражать описание сильных и слабых сторон компании или проекта, а также внутренние и внешние риски. Этот раздел содержит характеристики всех возможных для проекта рисков (экономических, социальных, временных, бюджетных, технологических и иных) и комплекс мер по их минимизации. Например, если существует вероятность того, что поставщик не будет выполнять обязательства в установленные в договоре сроки, рекомендуется включить в бизнес-план пункт о проведении ежедневных контрольных проверок деятельности подрядчика. Важной составляющей данного раздела являются описание возможностей, которые могут привести компанию к успеху, и предложения по их использованию;
- **Необходимые приложения.** Дополняющие бизнес-план исследования рынка, документы, лицензии, графики, диаграммы, фотографии. Как правило, использование данных материалов повышает репрезентативность бизнес-плана и делает его более понятным.

Виды бизнес-планов могут быть различными: внутренние, для инвесторов (для привлечения внешнего финансирования проекта), для получения банковского кредита или господдержки, а также антикризисные.

Формы документа и требования к его составлению могут отличаться, однако при разработке **стоит придерживаться нескольких ключевых правил:**

- Следует разделить подготовку бизнес-плана на этапы: анализ рынка, сбор исходных данных, непосредственная подготовка плана;
- Необходимо формулировать достижимые цели и учитывать реальную внешнюю ситуацию на рынке и внутреннюю обстановку в компании;
- Стоит применять онлайн-конструкторы, специальные программы и сервисы, которые помогают детально просчитать параметры бизнес-проекта;
- Рекомендуются использовать графики и диаграммы, позволяющие сделать числовую информацию более наглядной.

Бизнес-план – это не формальный документ, а пошаговая инструкция для открытия и развития бизнеса. Его необходимо своевременно обновлять и корректировать с учетом новых целей и задач проекта, а также изменения экономической ситуации.

Для получения консультаций по вопросам создания и развития бизнеса в Москве можно обратиться в ГБУ «Малый бизнес Москвы», позвонив по единому телефону справочной службы: 8 (495) 225-14-14, отправив обращение через портал учреждения в разделе «Консультации» или посетив центры услуг для бизнеса, график работы и адреса которых указаны в разделе «Контакты». Дополнительно для расширения бизнес-плана подойдут онлайн-сервисы [«Оценка потенциала локации»](#), [«Подбор рыночной ниши»](#), [«Подготовка финансовой модели»](#).



По материалам портала Правительства Москвы "Открытый бюджет города Москвы":

<https://budget.mos.ru/>