**Бизнес-план**

    ***Для чего нужен бизнес-план?***

  *При разработке идеи для бизнеса не стоит пренебрегать никакими мелочами.*

*Систематизировать все имеющиеся сведения и свести их в единую концепцию в уме под силу далеко не каждому. К тому же, данные, изложенные на бумаге в четкой последовательности, помогут увидеть перспективы и сложности коммерческого проекта.*

*Чтобы заранее предусмотреть максимум возможностей развития бизнес-идеи, привлечь инвестиции для ее реализации и просто сделать проект успешным и существует****бизнес-план.***

  Что такое бизнес-план? В узком смысле бизнес-план – это особый документ, содержащий описание Вашего делового проекта.

  Бизнес-план необходим на всех этапах деятельности предприятия. Начиная бизнес и выбрав свое дело, необходимо спланировать, как Вы его будете организовывать. Этот план нужен всем: тем, у кого Вы собираетесь просить деньги на реализацию своего проекта, - банкирам и инвесторам; Вашим сотрудникам, желающим понять свои перспективы и задачи; а главное - Вам самим, чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность и реалистичность.

  С помощью бизнес-плана Вы информируете потенциальных партнеров о своих возможностях и предложениях. Важнейшей задачей разработки бизнес-планов является проблема привлечения и обоснования инвестиций и кредитов, необходимых для осуществления проектов (предложений) технического перевооружения или реконструкции предприятия. Когда Вы направляете своему партнеру деловое предложение, лучше всего его оформить в виде бизнес-плана. Это будет свидетельствовать о серьезности Ваших намерений.

  Предпринимателей обычно больше всего волнует вопрос, как с помощью бизнес-плана получить банковский кредит или привлечь инвестиции. Наличие бизнес-плана само по себе недостаточно для получения каких-либо средств. Но и получить кредитные ресурсы без такого документа бывает невозможно. Бизнес-план поможет убедить банкира в надежности вложения средств, в реальности возвращения выдаваемого Вам кредита и получения собственной прибыли.

  Чем меньше собственных средств Вы способны вложить в осуществление проекта и чем большую долю средств Вы рассчитываете получить от инвесторов (кредиторов), тем более убедительным и подробным должен быть бизнес-план.

  Ценность бизнес-плана определяется тем, что он:

* дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
* содержит ориентир, как должен развиваться проект (предприятие);
* служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

  Поэтому всякий, кто всерьез хочет заниматься предпринимательской деятельностью и получать прибыль в рыночной среде, должен иметь хорошо продуманный и всесторонне обоснованный детальный план - документ, определяющий стратегию и тактику ведения бизнеса, выбор цели, техники, технологии, организации производства и реализации продукции. Наличие хорошо разработанного плана позволяет активно развивать предпринимательство, привлекать инвесторов, партнеров и кредитные ресурсы, а кроме того, дает также возможность:

* определить пути и способы достижения поставленных целей;
* максимально использовать конкурентные преимущества предприятия;
* предотвратить ошибочные действия;
* отследить новые тенденции в экономике, технике и технологии и использовать их в своей деятельности;
* доказать и демонстрировать обоснованность, надежность и реализуемость проекта;
* смягчить влияние слабых сторон предприятия;
* определить потребность в капитале и денежных средствах;
* своевременно принять защитные меры против разного рода рисков;
* полнее использовать инновации в своей деятельности;
* объективнее оценивать результаты производственной и коммерческой деятельности предприятия:
* обосновать экономическую целесообразность направления развития предприятия (стратегия проекта).

  По мере реализации и изменения обстоятельств план должен уточняться путем корректировок соответствующих показателей. Постоянное приведение бизнес-плана в соответствие с новыми условиями дает возможность использовать его в качестве инструмента оценки практических результатов работы предприятия.

  Единой утвержденной формы бизнес-плана не существует, поэтому первое, что предстоит решить, по какой форме он должен быть сделан. Бизнес-план может умещаться на двух листах бумаги или состоять из двух 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**](http://mb.iskitim-r.ru/p28aa1.html).

  Если же потребитель бизнес-плана заранее известен, например банки или органы власти, и имеются собственные внутренние стандарты или нормативные акты на представление материалов, то следует придерживаться указанных требований.