

Бизнес план для начинающего предпринимателя

Еще раз хочу уделить внимание вопросу необходимости **бизнес плана для начинающего предпринимателя**. Многие, наверняка понимают важность разработки **бизнес плана** перед началом организации своего дела. Однако в большинстве случаев **начинающий предприниматель** оставляет это дело на потом, а в итоге со временем, когда бизнес организуется и вовсе забывает об этом. Конечно, когда заниматься бизнес планом, если нужно договариваться с поставщиками, искать офис, подбирать персонал, и т.д. А потом, через несколько месяцев, когда выяснится, что требуется не столько денег, а больше, выручка не обеспечивает покрытие текущих расходов, реклама не дает должных результатов и необходимо вложить еще дополнительно денег для того, что бы она дала результаты, **начинающий предприниматель** вспоминает о том, что хорошо было бы заранее просчитать стоит ли ввязываться в это дело. Но, к сожалению, уже поздно. Деньги вложены, время потрачено. И вот здесь как раз предприниматель понимает всю важность **бизнес планирования**.

Такое положение вещей сложилось у нас из-за элементарного отсутствия необходимой информации. Ведь не каждый **начинающий предприниматель** имеет экономическое образование, для того чтобы разобраться в той литературе, которая существует у нас в стране и посвящена бизнес планам и их разработке. Фактически, то, что у нас есть на полках книжных магазинов в разделе **бизнес планирование**, использовать для разработки бизнес плана для начинающего предпринимателя категорически невозможно и просто не рекомендуется, потому что, создавая бизнес план, на основе этих книг, вообще не останется времени приступить к организации самого дела. Такое впечатление, что авторы пишут просто диссертационную работу, рассчитанную на узкий круг профессоров. Ну ладно бы они писали бы просто диссертационную работу, так они нагло переписывают ранее изданные книги.

Как результат, мы имеем стойкое отвращение у предпринимателей к самому процессу **бизнес планирования**, а также непонимание для чего же действительно необходим бизнес план.

Для **начинающего предпринимателя** важно запомнить следующее: — бизнес план необходим; — бизнес план должен быть обязательно зафиксирован на бумажном или магнитном носителе; — бизнес план — это проще, чем кажется многим.

Бизнес план необходим. Главная цель **бизнес плана** — это показать предпринимателю целесообразность создаваемого бизнеса. Выводы о целесообразности создаваемого бизнеса можно сделать на основании данных окупаемости бизнеса и размерах доходов. Т.е. еще до создания бизнеса и реального вложения денег, предприниматель сможет определиться стоит ли вообще заниматься этим бизнесом, либо же стоит рассмотреть какое-нибудь другое направление бизнес деятельности. Естественно, здравый смысл подсказывает, что лучше потратить немного времени и просчитать целесообразность планируемого дела, нежели, потратив деньги выяснить, что дело заведомо убыточно, либо же не приносит достаточного дохода.

Бизнес план должен быть обязательно зафиксирован на бумажном или магнитном носителе. Человеческий мозг конечно очень мощный инструмент, однако в денежных вопросах нужна особая осторожность и надежность. Более того, в будущем предприниматель сможет обращаться к созданному им **бизнес плану** для сравнения реальной своей деятельности, а также для последующей корректировки данных бизнес плана и построения дальнейшей стратегии развития своего бизнеса.

Бизнес план — это проще, чем кажется многим. Из-за отсутствия доступной информации о бизнес планировании для малого бизнеса, а также засилья «литературы по бизнес планированию для вузов», наличия международных стандартов бизнес планов, утвердилось мнение у малого бизнеса о том, что бизнес план — это дорого, ужасно трудно, и бизнес план не дает гарантии успешности бизнеса. И это не так. Существование разных международных и банковских стандартов бизнес планов распространяется только на отношения, которые возникают между бизнесом и банкирами, а также крупными инвесторами. Такие стандарты были придуманы для того, чтобы стандартизировать информацию, предоставляемую бизнесменом в банк или же крупному инвестору. Чтобы банк, фонд или же инвестор смог оценить выгоду от вложения средств в тот или иной бизнес, разработали кучу требований и показателей, которые необходимо предоставлять в определенной форме. Это сделано для того, чтобы люди, просматривающие бизнес планы, а порой по несколько различных в день от разных бизнесменов, смогли оперативно разобраться с информацией, и увидеть все необходимые показатели, характеризующие эффективность вкладываемых денежных средств банков, инвесторов, а также возможность их возврата, (заметьте, но никак не сам бизнес).

Для предпринимателя, а особенно для **начинающего предпринимателя** нет необходимости использовать в **бизнес планировании** международные стандарты. Напротив, они будут только вредны. Бизнес план для начинающего предпринимателя должен быть простым и ясным для понимания, без кучи непонятных показателей. Он должен быть разработан самим предпринимателем.

О том, как разработать **бизнес план для начинающего предпринимателя** читайте в [«Как составить бизнес план начинающему предпринимателю»](#).