

**Бондаренко Андрей Евгеньевич**,  
генеральный директор ООО «Крафтикс», доцент,  
Ангарский государственный технический университет,  
e-mail: bondarenkoe@craftics.ru

## **КАК ПОДГОТОВИТЬ РЕАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН?**

**Bondarenko A.E.**

### **HOW TO PREPARE A REAL BUSINESS PLAN?**

**Аннотация.** В статье рассматривается вопрос о разработке эффективного бизнес-плана, определены основные ошибки, возможные при подготовке бизнес-плана, обоснована необходимость участия центра занятости в осуществлении экспертизы представленных бизнес-планов.

**Ключевые слова:** бизнес-планирование, основные ошибки бизнес-планирования, как избежать ошибок при подготовке бизнес-плана, субсидия центра занятости.

**Abstract.** In the thesis, the issue of developing an effective business plan is considered, the main mistakes that are possible in preparing a business plan are identified, the need for the participation of an employment center in the examination of the submitted business plans is justified.

**Keywords:** business planning, the main mistakes of business planning, how to avoid mistakes when preparing a business plan, subsidy of the employment center.

В рамках данной статьи мы рассмотрим под понятием «бизнес» только микро-бизнес – такие предпринимательские начинания как небольшой торговый отдел, мелкая розница, услуги, оказываемые лично и т.п. Оптимальным и наиболее простым способом получить финансирование для своего бизнеса в РФ в текущий момент времени является подача заявки на получение субсидии через местный центр занятости населения. При благополучном развитии событий претендент может рассчитывать на сумму до 100 тысяч рублей, которая будет перечислена ему на расчетный счет. Однако для того, чтобы получить данную субсидию, придется постараться, и самое малое, что необходимо подготовить бизнес-план.

Бизнес-планы по стандартам центров занятости – это самый низкий уровень бизнес-планирования. Бизнес-план от центра занятости населения – это перечень, скелет необходимых разделов, схема будущего бизнеса соискателя. В упрощенном виде это выглядит следующим образом: 1. Резюме. 2. Цели и задачи. 3. Виды товаров (услуг). 4. План маркетинга. 5. План производства. 6. Организационный план. 7. Оценка риска. 8. Финансовый план [1].

Существует ряд проблем, неявных, но очень значимых в этом вопросе. Перечислим их:

1. Финансовая часть – важный и необходимый раздел нового проекта. Если предприниматель не посчитает структуру своих будущих расходов, не учтет в ней по максимуму все явные и неявные затраты, то внезапное появление таковых в середине проекта может привести к краху. Расчет доходов не менее важен: необходимо пока хотя бы на бумаге оценить будущий денежный

поток от проекта, объем и периодичность. Однако всё это не имеет смысла, если у предпринимателя отсутствует или рассчитан по минимуму маркетинговый план будущего проекта.

2. Маркетинговый план (план продаж и продвижения). Этим разделом будущие предприниматели часто пренебрегают или прописывают по минимуму, руководствуясь непроверенными цифрами или информацией из глобальной сети «Интернет». Причем во втором случае очень часто даже не смотрят и не читают то, что они копируют и вставляют в свой бизнес-план. Опыт автора по экспертизе бизнес-планов показал, что в подготовленных будущими предпринимателями бизнес-планах представлены ставки налогов, не действующие уже по пять, а то и по десять лет, в таблицах для анализа конкурентов были компании, давно уже исчезнувшие с рынка, также была представлена аналитика за 1990-е-2000-е года при том, что на дворе уже 2020 год. Такая ситуация чаще всего возникает потому, что многие предприниматели недооценивают важность маркетинга. Однако надо понимать, что предварительные договоренности с будущими покупателями продукции или услуг могут быть разорваны в любой момент. Поэтому перед тем, как начать новый проект, необходимо выяснить ряд вопросов, которые не обязательно касаются финансов. Целевая аудитория продукции или услуг будущего предприятия, количество конкурентов, среднерыночные цены, виды рекламы, использующейся для продвижения продукции или услуг, – это только часть того, что нужно. А ведь еще имеются законодательные ограничения на данный вид деятельности в регионе, в котором предполагается осуществление деятельности, или наоборот – существующие программы господдержки, экспортный потенциал продукции, его перспективы и т.д. Всё это вместе и в частности составляет ядро любого бизнес-плана. Незнание рынка, конкурентов, цен, сезонности, выводы о том, что «мы лучшие, конкурентов нет, у нас большие планы по захвату рынка!» без соответствующего анализа обеспечат недолгий срок жизни бизнес-проекта, в лучшем случае – пару месяцев.

3. Персонал. Это один из вопросов при планировании: рассчитываем количество персонала по участкам проекта, устанавливаем им график работы, размер зарплаты, считаем налоги с этой зарплаты – вроде все просто. Необходимо учитывать большое количество факторов: наличие специалистов необходимой квалификации в регионе, их незанятость, возможность обучения без отправки в другие города, средний уровень зарплат по отрасли и др. И самое важное – желание таких специалистов (даже при их наличии, что само по себе является огромной проблемой) работать с предпринимателем на его условиях. Многие успешные и, казалось бы, перспективные бизнесы, развалились через несколько месяцев после их начала, потому что владельцам физически стало не хватать времени и знаний, чтобы продуктивно работать по всем перечисленным выше направлениям.

Мы можем подобным образом дать оценку каждому из разделов бизнес-плана, привязанную к реальному состоянию дел в данном вопросе. Основная проблема начинающего предпринимателя – это даже не отсутствие бизнес-плана или его изначальная примитивность. Основной проблемой является чаще всего непонимание того, с чем именно гражданину, желающему заняться своим бизнесом, придется столкнуться. В рекламных роликах, как правило, идет речь о счастливых стартаперах, получающих «миллиарды» на свои проекты и снимающих офисы в центре Москвы на сотню рабочих мест сразу. Это тоже реальность. Но за этой реальностью стоит огромная предварительная работа и знания.

Курсы «начинающих предпринимателей», вебинары, семинары, конференции или повышение квалификации не могут научить или подготовить человека к своему бизнесу. Только личный опыт. Только работа «в поле». Только пропускание через себя того же «Финансового плана», «Маркетингового плана», «Плана по персоналу» через работу на должностях линейных менеджеров или руководителей подразделений, занимающихся подобными вопросами в коммерческих компаниях.

Как вариант решения проблемы подготовки реального бизнес-плана предлагаем на первоначальном этапе ввести в регламент работы всех российских центров занятости населения обязательную экспертизу подаваемых на рассмотрение бизнес-проектов. Экспертами в данном случае должны выступать либо ВУЗы, занимающиеся подготовкой специалистов экономических направлений, либо консалтинговые фирмы широкого профиля, имеющие в своем штате бухгалтеров, экономистов, маркетологов, юристов и так далее. Эксперты должны проверять подаваемый на получение субсидии проект на предмет соответствия реальности бизнес-идеи, ее востребованности на местном рынке, имеющихся рынках сбыта, поставщиках, юридических ограничениях, финансовой грамотности на уровне именно предприятия, а не физического лица и много другого. И только после такой экспертизы, если все эксперты дадут оценку жизнеспособности проекта хотя бы на уровне 50%, Центр Занятости может принимать решение о выдаче субсидии такому начинающему предпринимателю.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Орлова П.И. Бизнес-планирование: учебник для бакалавров / П.И. Орлова; под ред. М.И. Глухой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К, 2015. 288 с.