

ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС-ПЛАН И ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН

*Корниенко Наталья Алексеевна,
учитель технологии МБОУ СОШ №4,
город Лермонтов*

Читая газеты, слушая программы новостей, путешествуя по всемирной сети Интернет, беседуя друзьями, разговаривая с родными, мы постоянно соприкасаемся с вопросами, связанными с экономикой. Эти вопросы имеют самое непосредственное отношение к нашей жизни, окружающим нас людей, к событиям, происходящим в стране и мире, к месту и времени, в котором мы живем.

В какой-то момент практически каждому человеку приходит в голову создать собственный бизнес, т.е. заняться предпринимательством. Это мечта, воплотившись в жизни миллионов, заложила основу преуспевающей рыночной экономике во многих странах. Желание собственными руками, на собственные средства и под собственную ответственность создать новое предприятие, новые товары или услуги, новые способы производства или торговли вдохновляет многих людей.

Причин, чтобы выбрать ту или иную деятельность, очень много, и каждый человек выбирает для себя сам.

В ходе выбора можно посоветовать исходить из того, что потенциал любого человека огромен и не стоит страшиться невозможности достичь больших вершин в жизни. Выбирать следует, исходя только из своего внутреннего голоса, своей предрасположенности к чему-то определенному. Только у того, кто занимается любимым делом, намного больше шансов стать успешным и счастливым в этой жизни.

Сегодня те, кто знаком с миром предпринимательства и планирует начать собственное дело, знакомы с понятием «бизнес-идея». Современные методики ведения бизнеса учат, что без этой идеи не стоит ждать успеха, это краеугольный камень предприятия, чем бы оно ни занималось. Но нередко

предприниматель застывает на этапе выбора идеи, а некоторые и вовсе мало знакомы с этим понятием. Что такое бизнес-идея и как ее выбрать?

Бизнес-идея – это некий инструмент менеджмента, концепт, вокруг которого выстраивается вся работа предприятия и направление его деятельности. Более простыми словами, она заключается в создании некоего товара или услуги, которые могут быть проданы за деньги. Подкрепленная грамотным бизнес-планом, идея бизнеса должна трансформироваться в действующую модель бизнеса. В противном случае, она признается нежизнеспособной.

Сегодня малый и средний бизнес развиваются впечатляющими темпами, и практически каждая ниша рынка имеет стабильный активный прирост. Это создает условия жесточайшей конкуренции. При таких обстоятельствах стало модно генерировать бизнес-идеи, которые заведомо предлагают невостребованный продукт. Предприниматель делает ставку на инновацию, а затем самостоятельно формирует спрос.

Как найти идею для своего бизнеса? Опытные бизнес-консультанты рекомендуют воспользоваться одним из следующих пяти способов:

1. Воплотить в жизнь свою мечту, трансформировать в бизнес свои хобби или увлечения.
2. Позаимствовать у тех, кто уже занимается бизнесом. Каждый успешный предприниматель в какой-то момент выбирал из сотни идей, а реализовал в итоге только одну. Возможно, одна из его невоплощенных мыслей может показаться привлекательной вам.

Также можно проанализировать те или иные стороны бизнеса, которые уже имеют спрос. Возможна ли оптимизация для повышения продаж или дальнейшего развития выбранного направления? Некоторые готовые идеи становятся только эффективнее если над ними поработать.

Классический путь – проанализировать, чего в окружающей действительности не хватает вам или вашим близким. Именно при таком подходе появилось огромное множество полезных мелочей, без которых мы

сейчас не представляем повседневность. Другой неплохой вариант - скопировать чужую бизнес-идею. Например, вы приехали к родственникам в другой город и внезапно видите нечто такое, чего нет в родных местах. Например, яркую и веселую детскую площадку на территории торгового центра. Почему бы не организовать что-то подобное в ближайшем супермаркете? Необычные идеи малого бизнеса порой буквально валяются под ногами. Примерно месяц задавайте себе следующий вопрос - какие неудобства испытывают люди, в чём они нуждаются именно сейчас, как я могу это использовать? Думайте об этом всегда и везде - находясь в обществе, наблюдая жизнь и повседневные дела знакомых и незнакомых. С этого начинаются основы обучения бизнесу.

4. Поиск в глобальной сети. Для новичка этот способ может оказаться самым простым. В интернете благодаря поисковым системам можно найти не только самые эффективные бизнес-идеи с описаниями и примерами, но и ознакомиться с готовым бизнес-планом. Поисковики подскажут возможные пути реализации идеи и найдут действующих конкурентов. Единственный вопрос, который не всегда можно решить с помощью интернета – будет ли идея эффективна в конкретной местности. Иногда перспективы спроса на товар могут быть непредсказуемыми, причем, не всегда в положительную сторону.

5. Вспомнить старые бизнес-идеи. Люди склонны возвращаться к старым привычкам. Как часто приходится слышать о тех продуктах, которые раньше были в продаже, а сегодня исчезли с прилавков, но люди любят о них вспоминать. Почему бы не вернуть то, что может пользоваться спросом? Эта стратегия может быть весьма эффективной. Пример комиссионный магазин, мебель.

Сегодня предприниматель должен уметь ясно, доходчиво и доказательно представить свои новаторские планы, требующие инвестиций. По сути дела, он должен представить анализ возможностей своего производства расчет использования занятых денег; постатейный расчет

преобразований, изменений внутри производства и вне его – на рынках сбыта или за счет каких – то иных мер будет получена прибыль, когда она будет получена или когда начнет поступать. Весь этот анализ должен быть представлен в виде документа, называемого бизнес-планом.

Бизнес-план помогает предпринимателю решить основные задачи:

- определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегии и тактики их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию каждой стратегии;
- выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
- оценить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;
- определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и т.д.;
- оценить материальное и финансовое положение фирмы и соответствие финансовых и материальных ресурсов достижению поставленных целей;
- предусмотреть трудности и «подводные камни», которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Составление бизнес-плана позволяет увидеть будущие проблемы и заранее продумать пути их преодоления. Срок составления бизнес-плана 3 – 5 лет.

Саршеклассники, создавая свой бизнес-план, вырабатывают в себе основные черты, которые необходимы предпринимателю: готовность к риску, уверенность в собственных силах, стремление к новшествам, способность много трудится, умение вести учет своих дел, затрат и результатов.

Старшеклассники при этом узнают:

- место предпринимательства в экономической структуре общества;
- принципы и формы предпринимательства, источник его финансирования;
- порядок создания предприятий малого бизнеса;
- условия прибыльного производства;
- роль менеджмента и маркетинга в деятельности предпринимателей.

Старшеклассники учатся:

- анализировать рекламу потребительских товаров;
- выдвигать деловые идеи;
- изучать конъюнктуру рынка, определять себестоимость произведенной продукции, разрабатывать бизнес-план.

Так как любой бизнес сопровождается риском, то анализ бизнес-рисков - необходимый элемент бизнес-плана, без него документ теряет смысл. Именно определение и профилактика рисков придают бизнес-плану вес в глазах предпринимателей и инвесторов.

Оценка рисков предполагает:

- Анализ типов риска, их источники, момент возникновения;
- Меры по минимизации ущерба в их возникновения;
- Меры по профилактике рисков.

В ходе качественного анализа необходимо выявить и описать вероятные риски, свойственные разработанному проекту. Кроме того, необходимо установить, на каком непосредственно показателе скажется данный риск и в какой степени может ухудшиться данный показатель.

Риски можно подразделить на четыре основных вида: финансовые, коммерческие, производственные и специфические.

Возможные источники возникновения рисков на фирме:

- недостаточная информация о спросе на данный товар/услугу;

- недостаточный анализ рынка;
- недооценка конкурентов;
- падение спроса на данный товар/услугу.

Список литературы

1. Применяю математику: сборник заданий и кейсов по формированию функциональной грамотности школьников 5-9 классов / Баянкина, Л.А. и [др.]; под ред. М. А. Гончаровой. Барнаул: КАУ ДПО «АИРО имени А. М. Топорова», 2022. 144 с.
2. Сергеева Т.Ф. Математика на каждый день. 6-8 классы: учебное пособие для общеобразовательных организаций / Т.Ф. Сергеева. М.: Просвещение, 2020. 112 с.