

**ЭТАПЫ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ
РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**
Дадашев Э.Р. Email: Dadashev678@scientifictext.ru

*Дадашев Эльмар Рагибович – преподаватель,
кафедра мировой экономики,
докторант,
кафедра экономики и управления,
Бакинского государственного университета, г. Баку, Азербайджанская Республика*

Аннотация: в статье рассматриваются попытки усовершенствования методов развития малого и среднего бизнеса как одной из актуальных проблем и принимаются различные варианты бизнес-плана для его создания и совершенствования. Это связано с тем, что малые предприятия обладают рядом специфических особенностей, таких как гибкость, низкие капиталовложения, конкурентоспособность, мобильность, простота управления, его роль в экономическом развитии и т.д. В результате правильного планирования малого бизнеса растет занятость в стране, создается обстановка свободной конкуренции, увеличивается количество новых рабочих мест.

Ключевые слова: предприниматель, предпринимательская деятельность, бизнес, бизнес-план.

**STAGES OF BUSINESS PLANNING FOR IMPROVEMENT OF METHODS OF
DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS**
Dadashev E.R.

*Dadashev Elmar Ragibovich - Lecturer,
DEPARTMENT OF WORLD ECONOMY,
PhD Student,
DEPARTMENT OF ECONOMICS AND MANAGEMENT,
BAKU STATE UNIVERSITY, BAKU, REPUBLIC OF AZERBAIJAN*

Abstract: the article discusses attempts to improve the development methods of small and medium-sized businesses as one of the pressing problems, and accepts various options for a business plan for its creation and improvement. This is due to the fact that small enterprises have a number of specific features, such as flexibility, low investment, competitiveness, mobility, ease of management, its role in economic development, etc. As a result of proper planning of small business, employment in the country grows, the situation is created free competition, the number of new jobs is increasing.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurial activity, business, business plan.

Многие люди находят весьма привлекательными потенциальную независимость и хорошие доходы, которые можно обеспечить, владея малым предприятием. Для некоторых это так и остается только мечтой всей их жизни. Однако многие не решаются попробовать воплотить эту мечту в жизнь потому, что не считают себя достаточно подготовленными к ней в смысле образования, опыта или наличия денег, или же просто боятся проиграть [12, с. 88 - 90]. Существуют также люди, для которых ведение собственного дела является финансовой необходимостью по той причине, что они потеряли работу и не имеют других доступных способов зарабатывать себе на жизнь. Независимо от конкретных причин, заставляющих людей начинать собственное дело, владение небольшим предприятием может быть одним из самых захватывающих, приятных, трудных и благодарных занятий вашей жизни. Однако начало любого нового дела связано с реальными рисками и сложностями. Несмотря на то, что каждое предприятие имеет свои отличительные черты, существуют некоторые основополагающие требования, которым должно соответствовать малое предприятие, чтобы добиться успеха. Ключевыми моментами являются удачная идея, упорный труд, знания в сочетании с чувством здравого смысла и фантазией, а также желание и стремление воплотить идею в реальность. Несмотря на широко распространенное мнение, для того, чтобы начать свое дело, вовсе не обязательно иметь много денег. Деньги важны, но они занимают лишь последнее место в списке необходимого [7, с. 112 - 115]. Согласно общепринятому определению, предприниматель – это человек, который организует свое предприятие, управляет им и принимает на себя все связанные с этим риски. Другое культовое определение, что предприниматель – это тот, кто может создать жизнеспособное предприятие «из ничего». Существует много мифов и неправильных представлений о том, что нужно иметь, чтобы быть предпринимателем. Одно из таких ошибочных представлений заключается в том, что люди, которые уходят в свой бизнес, якобы по своему характеру любят рисковать по-крупному. Конечно, в бизнесе имеются определенные риски, однако настоящие

предприниматели – это не азартные игроки, которые в своем стремлении к успеху полагаются исключительно на удачу. На самом деле верно как раз обратное: преуспевающие предприниматели делают все возможное, чтобы свести к минимуму реальные риски, связанные с началом работы компании, путем планирования и организации информации, людей и материальных ресурсов, необходимых для достижения успеха [3, с. 231-234]. Они управляют риском, устанавливая для себя разумные и достижимые цели, а затем работают так, чтобы добиться большего. Короче говоря, преуспевающий владелец малого предприятия работает много и с умом. В противоположность широко распространенному мнению, для того, чтобы успешно заниматься предпринимательством в рамках небольшого предприятия, не всегда требуется иметь хорошее формальное образование или опыт управленческой работы. Потребуется определенные навыки плюс некоторая подготовка в предполагаемой области деятельности. Одним из наиболее ошибочных представлений о предпринимателях является то, что будто бы они заинтересованы только в том, чтобы делать деньги. Конечно, предприниматели любят и уважают деньги, но для многих весьма преуспевающих бизнесменов деньги являются лишь промежуточным результатом на пути к достижению гораздо большей цели. Вот мнение одного американского специалиста в области предпринимательского управления: «Многие предприятия постигла неудача из-за того, что их владельцев интересовали лишь деньги» [13, с. 301-303]. Большинство действительно преуспевающих компаний создаются теми, у кого есть какая-нибудь идея или мечта. Какие бы деньги они ни заработали и какого бы богатства ни достигли, все это является результатом их готовности работать день и ночь, чтобы превратить эту мечту в реальность. Если вы действительно хотите преуспеть, вам необходимо определиться со своими мечтами, прежде чем начать заниматься предпринимательством. Кроме того, существует ряд общеизвестных черт характера, присущих всем преуспевающим предпринимателям, такие как энергичность, способность устанавливать приоритеты и принимать решения, умение находить контакт с самыми различными людьми (заказчиками, работниками, поставщиками, потенциальными инвесторами и кредиторами), способность четко и эффективно представлять свое мнение другим, умение работать с цифрами, знание заказчиков, а также предлагаемых товаров и услуг, способность сочетать личные интересы с интересами дела, знание как собственных сильных сторон, так и слабостей [8, с. 298-300]. Быть предпринимателем означает, главным образом, не то, кем вы стали, а то, как вы теперь действуете. Это способ мировоззрения, способность увидеть возможности там, где другие видят проблемы. Это также знание того, как использовать некоторые основные орудия труда для достижения поставленных вами целей. Другими словами, всему этому можно научиться. Раз это смогли сделать другие – значит, сможете и вы [15, с. 23-25]. Одним из наиболее значительных активов владельца небольшого предприятия является его желание мечтать. Однако именно организация превращает мечты в реальное дело. Заниматься новым бизнесом, если он не был тщательно продуман, спланирован и несколько раз проверен и перепроверен, это все равно, что пытаться размотать спутанный клубок ниток. Если предприниматель не организовал свой мысленный процесс, все, что будет делать в бизнесе, будет намного труднее и гораздо чаще закончится неудачей. Когда люди находят какую-либо идею или дело, которое им нравится, они часто хотят приступить к их осуществлению немедленно [2, с. 501-502]. В бизнесе необходимо быть решительным, однако многие фирмы не достигают успеха из-за того, что их владельцы сломя голову бросаются в дело, не заложив предварительно прочного фундамента для своей компании [5, с. 198-200]. Правило успеха в малом бизнесе гласит, что лучше начать с малого, чем с большого. Как правило, это означает, что следует предлагать только ограниченный – но при этом тщательно отобранный – ассортимент продукции или услуг заранее намеченной группе заказчиков. Кроме того, это правило также означает, что, возможно, имеет смысл заниматься бизнесом в свободное время, не бросая своей основной работы до тех пор, пока ваше собственное предприятие не сможет обеспечить вам достаточно средств к существованию. Начать заниматься предпринимательством с малого означает, что вам необходимо лучше изучить выбранную область деятельности, что вам потребуется меньше денег, чтобы начать свое дело – это уменьшит ваши потери в случае неудачи и позволит вам с самого начала завоевать хорошую репутацию [9, с. 394-396]. Процесс создания нового предприятия во многом напоминает путешествие, то есть, чтобы добраться до пункта назначения, нужна карта. И в данном случае нашей картой является «бизнес-план». Бизнес-план состоит из организованных ответов на серию тщательно продуманных вопросов, необходимых для создания любой успешно работающей компании. Когда люди говорят о бизнес-плане, они обычно имеют в виду какой-либо формально составленный «документ». Этот документ помогает вам сосредоточить ваш мыслительный процесс в нужном направлении и дает вам материал, к которому можно обращаться в дальнейшем. Но бизнес-план – это больше, чем просто документ: это весь процесс, который вы проходите, чтобы уточнить и оценить возможности вашей будущей компании [11, с. 201-202]. Составление такого плана будет первой возможностью начать управлять вашим новым предприятием. Несмотря на важность бизнес-плана, многие будущие владельцы малых предприятий относятся к необходимости его разработки с раздражением. Они хотят открыть свое дело немедленно, не тратя времени на ответы, на множество вопросов, относящихся к компании, которой еще не существует. Ответ прост – составление бизнес-плана до того, как предприниматель создаст свою фирму, имеет такое большое значение потому, что он поможет ему обозначить возможные проблемы прежде, чем они возникнут, а также предложит пути решения этих проблем, экономия денег и время. Один из первых важнейших вопросов, на которые должен

ответить всякий владелец небольшого предприятия – каким делом я хочу заниматься [14, с. 106-108]? Этот вопрос звучит просто, но он может оказаться более трудным, чем на самом деле. Предприниматель должен четко представлять, чем будет заниматься ваше предприятие, и суметь изложить это на бумаге, уместив все в один параграф. Продвигаться надо вперед постепенно, шаг за шагом [6, с. 119-120]. Люди, занимающиеся малым предпринимательством, по натуре своей оптимисты. Однако иногда их оптимизм бывает иногда чрезмерен и вредит делу. И при разработке этого плана надо предположить, что для создания и начала деятельности предприятия потребуется в два раза больше денег, чем первоначально было спланировано, и то, что объем продаж фирмы может составить только половину от ожидаемого, и что достижение основных поставленных целей займет в три раза больше времени. Если это сделать, можно свести к минимуму риски и очень существенно повысить шансы на успех. После того как предприниматель начал заниматься своим бизнесом не следует убирать бизнес-план в выдвижной ящик письменного стола и забывать о нем. Периодический просмотр плана, сравнение намеченных результатов с фактически достигнутыми, а также внесение корректировок должны стать постоянной частью обязанностей предпринимателя по управлению своим предприятием. Это поможет предпринимателю сосредоточить внимание на текущем состоянии дел и понять, в правильном ли направлении он движется [5, с. 165-166]. Вот предполагаемый краткий мини вариант основных вопросов *бизнес-плана*:

1. *Цели предпринимателя и цели предприятия (совместимость дел предприятия с личными целями предпринимателя);*
2. *Финансовые цели (сколько финансов нужно для создания предприятия, возможность кредита);*
3. *Контакты, маркетинг и выбор сектора экономики;*
4. *Персонал (сколько сотрудников надобно предприятию);*
5. *Товары/услуги (какие виды товаров или услуг будет предлагать предприятие);*
6. *Клиентура (политика образования базы потенциальных клиентов);*
7. *Местонахождение (выбор выгодной дислокации предприятия);*
8. *Личные средства (наличие собственных средств);*
9. *Время (полное или неполное занятие бизнесом)* [1, с. 76-78].

Последний шаг в процессе подготовки бизнес-плана – это перевод ответов на вышеперечисленные ключевые вопросы на язык финансовых прогнозов, которые могли бы быть использованы для оценки и создания ясной картины будущего предприятия [4, с. 55-56]. В качестве составной части бизнес-плана необходимо подготовить несколько прогнозов и финансовых отчетов. Не зависимо от того, куда предприниматель собирается обратиться за деньгами – в банк, к своим родственникам и друзьям или другим потенциальным инвесторам. Именно здесь бизнес-план поможет показать инвесторам, что предприниматель представляете себе, что он будет делать [10, с. 241-242]. И у них возникнут вопросы, на которые нужно ответить:

- На какой срок вы хотите занять деньги? Ваши финансовые прогнозы подскажут вам, когда можно будет реально позволить себе начать возвращать одолженные деньги.

- Как вы собираетесь возвращать деньги? И снова ваш бизнес-план покажет, как будут использованы привлеченные средства, чтобы создать успешно функционирующее предприятие.

- А что если у вас возникнут проблемы или ваше дело прогорит? Здесь ваш бизнес-план окажется весьма кстати, поскольку он покажет, что предприниматель продумал возможные проблемы и способы их решения [9, с. 432-433].

- Во что вам обойдется создание предприятия, какой ожидается объем продаж, каковы будут ежемесячные расходы на поддержание работы предприятия, а также какие доходы или убытки можно от него ожидать, основываясь на предположениях, сделанных в бизнес-плане? На этом этапе многие цифры, выражающие ожидаемые объемы продаж, расходы и издержки, будут лишь предположениями. Поэтому при подготовке бизнес-плана очень важно провести как можно больше исследований [4, с. 99-101].

Список литературы / References

1. Баринов В.А. Бизнес-планирование: Уч. пособие. 3-е изд. М.: ФОРУМ, 2009. 256 с.
2. Бизнес-планирование: Учебник для вузов / Под ред. В.М Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. М.: Финансы и статистика, 2012. 816 с.
1. Головань С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань. М.: Феникс, 2009. 320 с.
2. Липсиц И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2012. 112 с.
3. Маркова В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко. М.: Проспект, 2009. 216 с.
4. Морошкин В.А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. 256 с.
5. Орлова Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. 2-е изд., испр. и доп. Омега-Л, 2012. 152 с.

6. Платонова Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А Платонова, Т.В. Харитонова. М.: Дело и сервис, 2005. 432 с.
7. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. М.: Финансы и статистика, 2012. 488 с.
8. Сборник бизнес-планов: практическое пособие / ред. Ю.Н. Лапыгин. –М.: Омега-Л, 2012. 310 с.
9. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации. М.: Книга сервис, 2012. 346 с.
10. Уткин Э.А. Бизнес-план компании / Э.А Уткин. М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. 102 с.
11. Черняк В.З. Бизнес планирование: Учебник для вузов. М. ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 470 с.
12. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д.А. Шевчук. Ростов н/Д.: Феникс, 2010. 208 с.
13. Дадашев Э.Р. «Основные слагаемые оптимального варианта развития предпринимательства». Журнал «Economics»: Изд-во «ПРОБЛЕМЫ НАУКИ». Сентябрь, 2019. 21-26 с.
- 14.