

ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС-ПЛАН



Итак, что же такое бизнес-план и [бизнес-планирование](#)?

Бизнес-план:

- это взгляд в будущее организации.
- описывает все основные аспекты организации,
- анализирует возможные проблемы и определяет способы их решения;
- описывает какие товары и услуги может предложить компания,
- какие имеются преимущества и недостатки.

ВИДЫ БИЗНЕС-ПЛАНОВ



Бизнес-планы обычно бывают двух типов:

1. Для внешнего использования – представить дело в наиболее выгодном свете представителям извне (к примеру, инвесторам, высшему руководству).
2. Для внутреннего использования – в данном случае бизнес-планирование выступает как инструмент управления.

ЦЕЛИ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. Разработка стратегии бизнеса.

Это особенно важно на начальных этапах создания предприятия, а так же при открытии новых направлений деятельности;

2. Планирование.

Эта функция позволяет контролировать процессы, происходящие внутри фирмы, а так же помогает оценить возможности развития новых направлений деятельности компании;

3. Привлечение денежных средств.

4. Привлечение партнеров и инвесторов

ДЛЯ ЧЕГО СОЗДАЮТСЯ БИЗНЕС-ПЛАНЫ



Бизнес-план решает много задач, жизненно необходимых для нормального функционирования предприятия:

- При наличии грамотно составленного бизнес-плана предприятие успешно заявит о себе на рынке.
- Наличие бизнес-планов – показатель соответствия требованиям цивилизованного рынка.
- Бизнес-плана способствует привлечению инвестиций, что, в свою очередь, положительно сказывается на развитии бизнеса.
- С психологической стороны, бизнес-план создаёт об организации впечатление, как о надёжном и серьёзном партнёре.
- Имея такой документ, гораздо проще прогнозировать и оценивать свои действия в ведении бизнеса.
- Бизнес-планы служат четкой направляющей, определяя краткосрочные и долгосрочные цели.
- Бизнес-план позволяет контролировать и управлять процессом продвижения к поставленным целям.

ЦЕЛЬ БП: ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



- Цели, входящие в бизнес-планы, должны быть достаточно конкретными по направлению вашей деятельности и концентрироваться на главном, но при этом они обязаны обобщать определенную область вашего бизнеса для дальнейшего развития.

В любом случае, у вас должен быть отличный индивидуальный подход, который бы определял именно вас среди остальных конкурентов. Сюда должны входить конкретные предложения, с помощью которых вы видите дальнейшее развитие своего бизнеса.

Цели, входящие в бизнес-планы, должны включать в себя некий рост, развитие и увеличение доходов. Все показатели должны обобщить задания и создать конкретный образ бизнеса, к которому вам стоит стремиться. Он должен подкрепляться некоторыми количественными характеристиками, иначе никто не будет знать, когда он раскроется.

Но при этом ваш проект должен быть достаточно реальным, чтобы люди в него поверили. Каждый руководитель понимать, кто он, что он делает, как и ради чего. Составляя бизнес-планы, вы должны реально понимать, что они обязаны работать не только в ваших мечтах, но и в данной экономической ситуации.

ЦЕЛЬ БП: ВЫЯВЛЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ



- Хорошо продуманные **бизнес-планы** должны учитывать такую немаловажную цель, как соответствие кадров данной фирмы и создание хороших условий для мотивации труда. Именно от правильного и эффективного использования трудового потенциала предприятия зависит повышение активности работы организации.

Для того, чтобы определить, насколько каждый сотрудник соответствует образу данного бизнеса, необходимо не только проводить с ним собеседование, но также использовать различные психологические тесты для более точного определения его талантов и направлений.

Ведь любой человек более эффективно работает именно в той сфере деятельности, которая ему ближе по душе. Бизнес-планы, разработанные для каждого конкретного предприятия, должны учитывать все способы повышения мотивации труда ее сотрудников.

Необходимо создавать хорошие условия для работников своей фирмы. Творческий подход персонала к производству, а также его активное участие в принятии управленческих решений, повысит самостоятельность и ответственность сотрудников за выполненную работу.

Поскольку успешное развитие бизнеса непосредственно связано с результатами труда, то эти особенности должны быть заложены в составляемые бизнес-планы.

ЭЛЕМЕНТЫ БИЗНЕС-ПЛАНА



- Как правило, бизнес-планы состоят из таких элементов:
 1. Титульный лист.
 2. Вступительная часть.
 3. Анализ состояния отрасли.
 4. Суть проекта.
 5. Производственный план.
 6. План маркетинга.
 7. Организационный план.
 8. Оценка рисков и страхование.
 9. Юридический план.
 10. Финансовый план.
 11. План управления.
 12. Приложения.

СТАНДАРТЫ ОФОРМЛЕНИЯ



В [бизнес-плане](#), разработанном по стандартам мировой организации United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), должны содержаться такие разделы:

1. Вводная часть или резюме
2. Описание предприятия и продукции
3. План маркетинга и сбыта продукции
4. Производственный план
5. Организационный план
6. Финансовый план (сюда входит также оценка риска и страхование)
7. Направленность и эффективность проекта
8. Приложения

ТРИ БЛОКА СТРУКТУРЫ БИЗНЕС-ПЛАНОВ



Возможных инвесторов обычно интересует не только прибыльность будущего бизнеса, но и связанные с получением прибыли риски, позитивные и негативные стороны бизнеса. Поэтому в бизнес-планах должны также оцениваться угрозы и возможные риски.

В структуре любого бизнес-плана можно определить три блока:

Первый блок - описание ключевых, важнейших и наиболее важных деталей будущего бизнеса; описание состояния дела, к которому стремится организатор предприятия.

- **Второй блок** содержит описание процессов, которые необходимо воплотить в жизнь для достижения обозначенных целей.

Третий блок обобщает результаты расчетов, сделанных во втором блоке при помощи финансовых показателей, которые и становятся важнейшими факторами, используемыми для оценки привлекательности данного проекта для инвестора.

БИЗНЕС-ПЛАН: ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ



Для того, что бы разработать [бизнес-план](#), необходим определенный объем исходных данных, от которого можно отталкиваться при расчетах проекта. Эти данные касаются доходных и расходных статей будущего бизнеса.

- **Доходные статьи.** Первое и основное, с чем нужно определиться, составляя бизнес-план – как будет формироваться выручка, или, собственно говоря, как проект будет зарабатывать деньги. Это и будут данные искомые данные.
- **Фонд оплаты труда.** Формирование штатного расписания, в котором будут указаны должности и ставки сотрудников, а так же график выплат заработной платы.
- **Календарный план инвестиционных затрат.** Одна из главных статей затрат. Здесь учитываются средства, необходимые для запуска бизнеса.
- **Прямые издержки.** Величина зависит от объема произведенной продукции/услуг.
- **Постоянные издержки.** Относительно постоянные затраты (аренда, к примеру).
- **Налоговое окружение.**
- **Производственный план.** График производства с учетом сезонности.

БИЗНЕС-ПЛАН: РЕЗЮМЕ



- Эта часть [бизнес-плана](#) - вводная, но занимаются составлением резюме после завершения работы над всеми остальными частями проекта, хотя данный раздел по порядку идет одним из первых.

Задача этого раздела – привлечение инвесторов и/или кредиторов.

В этой небольшой части бизнес-плана (минимум 2 – максимум 4 страницы) необходимо четко и обоснованно доказать потенциальным инвесторам состоятельность своей идеи, конкурентоспособность вашего продукта (услуги), способа его продвижения на рынке; убедить их в отсутствии рисков вклада финансов в ваш проект.

Одним словом, убедительно предоставить все в таком свете, что бы у инвестора не возникло и мысли колебаться в принятии положительного решения по финансированию вашего бизнеса.

В конце резюме вашего бизнес-плана необходимо привести сведения о предполагаемых объемах продаж на несколько лет вперед, какой величины будет выручка от продажи вашей продукции, какие объемы финансирования потребуются, какой будет общая прибыль и уровень прибыльности средств, вложенных в ваш проект.

И еще очень важный пункт - через какой промежуток времени вы планируете вернуть инвесторам их вложения.

БИЗНЕС-ПЛАН: ПРИЛОЖЕНИЯ



Обычно в приложение к бизнес-плану помещают следующие документы:

- копии регистрационных документов предприятия;
- копии материалов, характеризующих деятельность предприятия;
- визуальные материалы, относящиеся к новому продукту (диаграммы, рисунки, схемы, патенты, фотографии etc);
- данные маркетинговых исследований по новому продукту или услуге (опросы, данные по конкурентам etc);
- сведения о новом производстве (изображения технологических линий, планы производственных площадей, сертификаты);
- документы, подтверждающие финансовую состоятельность проекта (калькуляции, расчеты, сметы);
- документы, способные подтвердить минимальность рисков при вложении средств (копии страховых документов, поручительств etc)

БИЗНЕС-ПЛАН: МАРКЕТИНГ И ПОЛИТИКА СБЫТА



В данном разделе следует отобразить сведения:

- О рынке сбыта новой продукции/услуги: приводятся результаты исследования рынка потребителей; описывается целевая аудитория, на которую направлен новый продукт/услуга;
- Делается детальное описание нового товара/услуги
- Анализ конкурентов и их продукции, политики сбыта конкурентов. Описание их сильных и слабых сторон;
- Описание мероприятий, направленных на привлечение потенциальных потребителей - возможных рекламных кампаниях, промоакциях. Особо в этом подразделе бизнес-плана стоит остановиться на раскрытии рентабельности нового продукта, соотношении цена/качество.

БИЗНЕС-ПЛАН: КАК НЕЛЬЗЯ СОСТАВЛЯТЬ



Многие бизнес-планы создаются с типичными ошибками, что приводит к неправильному составлению всего документа, либо смещению акцентов в [бизнес-плане](#). Рассмотрим наиболее частые из них.

1. Завышение планируемых объемов реализации продукции либо услуг. Слишком высокие показатели вызывают недоверие со стороны возможных инвесторов.
2. Неправильный расчет цены реализации новой продукции/услуги. Может происходить по разным причинам: неверная оценка ситуации на рынке; неправильно взятая за основу точка отсчета – когда за основу принимается небольшая партия товара/услуг, удачно реализованная на рынке; либо сознательное завышение цены продукта с целью привлечения инвесторов.
3. Искусственное снижение затрат в бизнес-плане. Подобное снижение может достигаться уменьшением расходов на различные статьи: заработной платы, аренды помещений, стоимости закупки сырья etc. Итогом такой ошибки может стать отсутствие оборотных средств.
4. Неверная оценка различия в скорости оборота товаров/услуг и сроками погашения кредита. Ошибкой, как правило, становится то, что в расчет берется погашение кредита из разовой выручки предприятия за реализованную продукцию. В итоге это приводит к отсутствию оборотных средств.

РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА



- Реализовать бизнес-план – это значит выполнить все рабочие планы на предприятии и вне его для приведения бизнес-проекта из стадии бизнес-планирования в производственную стадию.

Для этого необходимо составить реалистичный график различных стадий воплощения бизнес-проекта. Стадии реализации проекта в таком графике должны быть отображены в пересчете на ресурсы и продолжительность каждого из этапов.

Периоды времени, необходимые на реализацию каждого из этапов бизнес-плана, неодинаковы. Их продолжительность зависит от многих факторов, в частности, от условий в государстве на данный момент и от конкретных целей данного бизнес-планирования.

БП СОЗДАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА



- При бизнес-планировании создания медицинского центра нужно провести анализ структуры и объема рынка платных медицинских услуг, используя при этом материалы специализированных изданий, статистические сборники или провести собственные исследования.

Также в рамках бизнес-планирования проводится анализ тенденций развития рынка платного медицинского обслуживания, рынков обязательного и добровольного медицинского страхования, ситуация на которых обязательно оказывает влияние на спрос на платные медицинские услуги.

Осуществляя бизнес-планирование в этой сфере, не забудьте внести информацию об основных сегментах рынка и типах медицинских организаций. В рамках анализа рынка предоставьте информацию о конкурентах, о существующих у них программах мед. обслуживания и их стоимости.

Эти данные обязательно будут учитываться при определении концепции заведения, ведь нужно предоставить действительно уникальное предложение по уникальной цене. Обязательно учтите, что в сфере предоставления медицинских услуг существуют сезонные колебания спроса.

Важным моментом станет сбор всех разрешительных документов.

Спасибо за внимание!
Вопросы?

