

ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Тема № 3

«Бизнес-планирование: цели и содержание проектирования бизнеса. Структура и последовательность составления бизнес-плана».



Бизнес-план



карта, по которой
предприниматели
выбирают дорогу к
процветанию

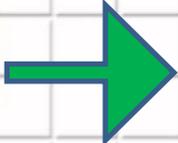
основной
документ для
строительства
предприятия

ключ,
открывающий
доступ к
банковскому
кредиту

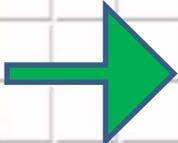
Бизнес-план - это краткое, точное,
понятное и доступное описание
предполагаемого бизнеса.



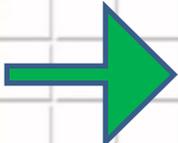
Бизнес-план необходим, если частное лицо хочет:



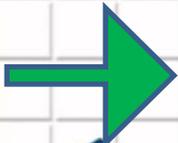
начать свой бизнес



расширить свой бизнес



продать бизнес



получить кредит



Таким образом, бизнес-план является сердцем зарождающегося бизнеса и гарантирует успех и процветание начинаемому делу.

Цель разработки бизнес-плана.



Основная цель – планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдельные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Сопутствующие цели:

- ✓ Социальные цели - преодоление дефицита товаров и услуг, создание новых рабочих мест и др.
- ✓ Повышение статуса предпринимателя - хорошая репутация, повышение престижа предпринимателя и др.
- ✓ Иные, специальные цели - развитие контактов, зарубежные поездки, вхождение в различного рода ассоциации и др.



Задачи написания бизнес-плана:

- 1) **ОПРЕДЕЛИТЬ** конкретные направления деятельности, перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;
- 2) **ОЦЕНИТЬ** затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, соизмерить их с ценами, по которым будут продаваться товары, чтобы определить прибыльность проекта;
- 3) **ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ** материальное и финансовое положение фирмы и определить, соответствуют ресурсы достижению намеченных целей;
- 4) **ПРОСЧИТАТЬ** риски, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.



Разработка стратегии бизнеса

Функция жизненно необходима при выработке новых направлений деятельности.

Планирование

Позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы.

Функции бизнес-плана:

Возможность привлечь денежные средства – ссуды, кредиты

Решающим фактором при предоставлении кредита является наличие проработанного бизнес-плана.

Возможность привлечь к реализации планов компании потенциальных партнеров

Отличие бизнес-плана от других плановых документов.

- Бизнес-план включает **одну цель**, ту, которая связана с созданием и развитием **определенного нового бизнеса**.
- Бизнес-план, как никакой из других планов фирмы, имеет **внешнюю направленность**, превращается в своего рода товар, продажа которого должна принести **максимальный выигрыш**.
- В бизнес-плане **основное внимание** уделено **маркетинговым и финансовым** аспектам бизнеса.

Правильно составленный бизнес-план в конечном счете отвечает на вопрос: **«Стоит ли вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?»**

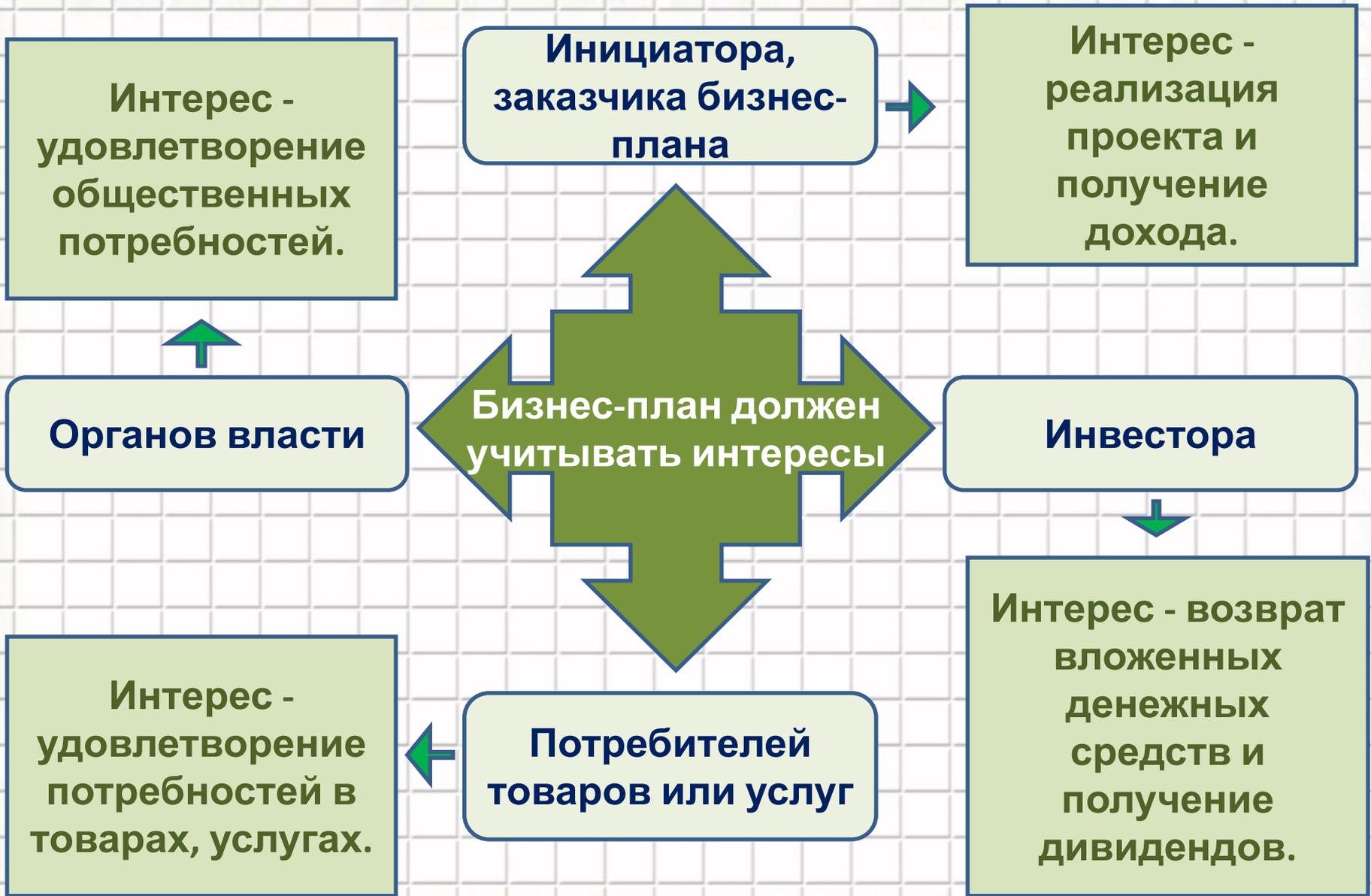
Подходы к разработке бизнес-плана:

Инициаторы процесса сами разрабатывают бизнес-план, а методические рекомендации получают у специалистов, у возможных инвесторов.

Инициаторы бизнес-планирования выступают в качестве заказчика. Разработчики бизнес-плана – фирмы, специализирующиеся в области маркетинговой деятельности.

Стоимость разработки бизнес-плана малого бизнеса доходит до 5.000\$. Средние сроки выполнения работы составляют не меньше 1 месяца, а чаще превышают этот срок.





Интерес -
удовлетворение
общественных
потребностей.

Инициатора,
заказчика бизнес-
плана

Интерес -
реализация
проекта и
получение
дохода.

Органов власти

Бизнес-план должен
учитывать интересы

Инвестора

Интерес -
удовлетворение
потребностей в
товарах, услугах.

Потребителей
товаров или услуг

Интерес - возврат
вложенных
денежных
средств и
получение
дивидендов.

Типы бизнес-планов.

Внутренний бизнес-план субъекта хозяйствования.

Не имеет особых внешних требований. В состав плановых показателей должны включаться только показатели, которыми можно и нужно управлять.

Бизнес-план для получения кредитов.

Главная особенность - обеспечить возвратность кредита и своевременную уплату процентов за пользование кредитом, т.к. кредитор руководствуется прежде всего принципами коммерческой выгоды.

Инвестиционный бизнес-план.

Основным источником капитала выступает внешний инвестор, незнакомый с предприятием, предложенной идеей и требующий высокой детализации интересующих его вопросов.

Бизнес-план финансового оздоровления (санации).

Разрабатывается предприятием, находящимся в состоянии неплатежеспособности. Служит для выработки стратегии выживания предприятия, организации управления предприятием в условиях кризиса.

Стадии процесса бизнес-планирования.

Подготовительная стадия - формирование перспективной бизнес-идеи.



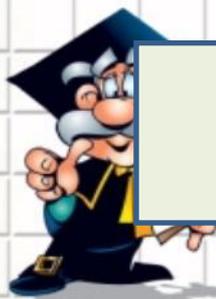
Стадия разработки бизнес-плана.



Стадия продвижения бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности.



Стадия реализации бизнес-плана.



Требования к бизнес-плану.

- объём бизнес-плана - 20-30 листов;
- одно из основных требований составления бизнес-плана - его понятность, он должен быть написан без сложной профессиональной терминологии, простыми словами;
- желательны приложения в виде таблиц, рисунков, графиков и диаграмм, которые делают бизнес-план более наглядным;
- бизнес-план должен содержать только основную информацию. Все предложения в плане должны быть четко обозначены;
 - бизнес-план должен строиться на основе реальной информации, полученной из достоверных источников и содержать ссылки на документы, результаты исследований, отчеты и заключения экспертов.



Структура бизнес-плана.

- Резюме;
- Маркетинговое исследование рынка;
- Организационный план;
- Производственный план;
- План маркетинга;
- Финансовый план;
- Риски и страхование.



Резюме: краткое содержание бизнес-плана.

в сжатой форме
представить
основные идеи
бизнес-плана

Задача резюме

привлечь внимание и
заинтересовать
потенциального
партнера, инвестора
или кредитора

Основные требования:

1. простота и лаконичность изложения;
2. минимум специальных терминов;
3. объем не должен превышать 2-3 страниц.



Резюме должно дать ответы будущим кредиторам или инвесторам на 2 вопроса:
«Что они получают при успешной реализации этого бизнес-плана?»
«Каков риск потери ими денег?»

Основные позиции резюме.

1. Цели в бизнесе.
2. Возможности бизнеса и стратегия их реализации.
3. Намечаемые рынки сбыта и прогноз.
4. Конкурентные преимущества .
5. Прогнозируемые финансовые результаты.
6. Компетенция и профессионализм управленческой команды фирмы.
7. Требуемая сумма инвестиций.



Презентация бизнес-плана



краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами

ЦЕЛЬ

убедить инвестора (кредитора) в том, что вы сможете реализовать предложенный вами проект

Презентаций охватывает семь ключевых областей:

- предприятие и его товар (услуги);
- рынок - клиенты и конкуренты;
- маркетинговая стратегия;
- первоочередные финансовые задачи;
- команда, которая будет внедрять бизнес-план;
- необходимый размер капитала;
- условия и сроки возврата инвестиций.



Способы улучшить презентацию.

- Самый простой и эффективный способ технически оформить презентацию – сделать ее в программе «Power Point».
- Дизайн не должен отвлекать внимание зрителей и способствовать эмоциональному восприятию вашей идеи.
- Информация на слайдах должна быть изложена кратко, информативно и логично.
- Если есть возможность – демонстрация продукции.
- Подробные и четкие ответы на все вопросы.



Ключ успеха – уверенность в себе и своей бизнес-идее!