



Тувинский
государственный
университет



Студенческий бизнес-инкубатор ТувГУ

**семинар
«Правила составления
бизнес-плана»**

Бондаренко Ольга Викторовна -руководитель СБИ ТувГУ



Для чего и почему нужен бизнес-план?



- Работа над бизнес-планом структурирует информацию о проекте и в целом ваши мысли и идеи.
- Бизнес-план определяет последовательность и продолжительность этапов, что в дальнейшем упрощает контроль над проектом.
- Помогает как следует изучить свой будущий рынок и конкурентов, а значит — лучше продумать концепцию товара или услуги.
- Заставляет проанализировать риски и обдумать способы их снижения.
- Устанавливает целевые показатели проекта, а когда есть конкретная измеримая цель — её реальнее достичь.



Бизнес план



Бизнес-план является основой работы любого предприятия, наряду с имущественным обеспечением, входит в минимум гарантий для привлечения инвестиций.



Если вы не можете сделать качественный бизнес-план, то уж дело вы тем более не сможете вести успешно!



Содержание бизнес плана.



Содержание бизнес-плана является не более чем схемой, поэтому составление бизнес плана происходит исходя из специфики, и вы можете структурировать свой план самостоятельно.

1. Титульный лист
2. Оглавление
3. Резюме
4. Описание проекта
5. Маркетинг и сбыт продукции
6. Производственный план
7. Организационный план
8. Финансовый план
9. Риски и гарантии
10. Приложения





Титульная страница бизнес-плана



Предприятие _____
Адрес _____
Телекс _____, факс _____, телефон _____

Конфиденциально
просьба вернуть, если Вас не заинтересовал проект

Кому _____
Краткое название проекта (до 20-30 знаков)
Полное наименование проекта _____

Руководитель предприятия _____
тел. _____

Проект подготовил
тел. _____

Дата начала реализации проекта " ____ " _____ г.

Продолжительность проекта _____ лет

Период времени от даты, на которую актуальны исходные данные, до
начала проекта _____ мес.

Дата составления " ____ " _____ г.

**В содержании указываются все разделы бизнес-плана с обязательной
нумерацией страниц**



Резюме



Резюме - это самостоятельный рекламный документ, содержащий основные положения всего бизнес - плана. Этот раздел составляется в самом конце работы над бизнес-планом.

Объем раздела - не более двух машинописных страниц!

Следует осветить:

1. Суть проекта
2. Ресурсы
3. Необходимые инвестиции
4. Преимущество продукции;
5. Основные финансовые результаты





Описание проекта.



Задача раздела: представить потенциальному инвестору, какими уникальными свойствами обладает услуга или товар, доказать, что он способен вызвать интерес покупателей.

- потребности, удовлетворяемые товаром;
- особенности услуги, чем она отличается от других, уже существующих;
- показатели качества;
- востребованность на рынке;
- значимость проекта
- направления совершенствования продукции;
- необходимые патенты или лицензии;
- возможные ключевые факторы успеха;



Исследование рынка



Предполагает следующие шаги:

- ❑ оценка потенциальной емкости рынка
- ❑ оценка доли рынка
- ❑ сегментация рынка
- ❑ размер рынка
- ❑ оценка конкурентной среды рынка





План маркетинга



Маркетинг – это система организации деятельности фирмы по разработке, производству и сбыту товаров и предоставлению услуг на основе комплексного изучения рынка и реальных запросов покупателей с целью получения высокой прибыли.

- 1) цели и стратегии маркетинга;
- 2) ценообразование;
- 3) схема распространения товаров;
- 4) методы стимулирования продаж;
- 5) организация послепродажного обслуживания клиентов;
- 6) реклама;
- 7) формирование общественного мнения о фирме и товарах;
- 8) бюджет маркетинга;





Методы стимулирования продаж



- Стимулирование ценой.
- Ценовая скидка.
- Скидки на последующую покупку.
- Ценовая скидка в определенные часы работы студии или магазина.
- Простые дисконтные программы.
- Лотерея по разыгрыванию скидок.
- Стимулирование подарком.
- Стимулирование игрой.
- Стимулирование услугой.
- Вежливое обслуживание покупателей



Производственный план



Этот раздел бизнес-плана готовится только той фирмой, которая занимается или будет заниматься производством.



В зависимости от вида бизнеса в плане производства дается краткое описание особенностей технологического процесса изготовления продукции или оказания услуг. Производственный план формируется на основе плана сбыта выпускаемой продукции и проектируемых производственных мощностей предприятия.



Организационный план



**Кадровый
состав**



**План
работы**



**Анализ
ресурсов**



**Зарботная
плата**



Финансовый план

Финансовый план обобщает данные всех предыдущих разделов и представляет их в стоимостном выражении.

- ◆ Потребность в инвестициях
- ◆ Финансовые результаты инвестиционного проекта
- ◆ Срок окупаемости
- ◆ Анализ безубыточности





Примеры расчета:



Срок окупаемости.

Пример расчета: Фирма собирается приобрести новое оборудование. Срок использования оборудования 5 лет. Первоначальные затраты на покупку и установку оборудования составят 1 млн. руб. Прибыль в течение каждого из 5 лет эксплуатации оборудования будет равной 180 тыс. руб., амортизация составит 200 тыс. руб. Налог на прибыль составляет 24%. Необходимо определить срок окупаемости оборудования?

$$CF = 180 * (1 - 0,24) + 200 = 336,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$PP = 1000 / 336,8 = 2,97 \text{ года.}$$

Анализ безубыточности.

Пример расчета. Суммарные постоянные издержки (СИ) - 6000 тыс. руб.; цена за единицу товара - 12 тыс. руб.; переменные издержки в цене товара - 8 тыс. руб. Тогда:

$$\text{Безубыточный объем производства} = \frac{6000}{12 - 8} = 1500 \text{ изделия.}$$

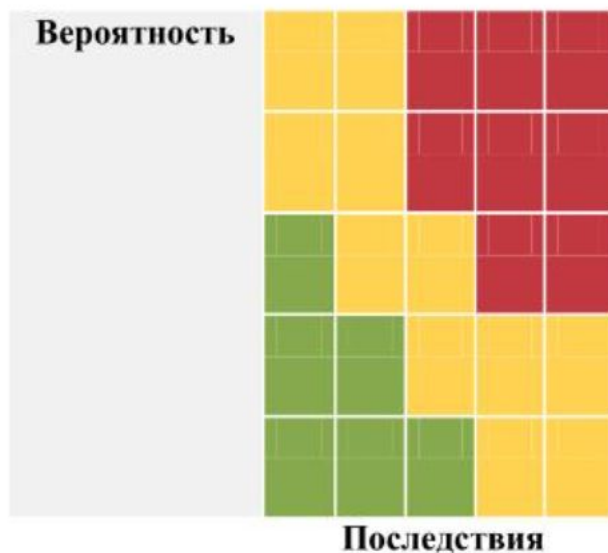


Анализ рисков



Качественный анализ всех возможных рисков, с которыми может столкнуться заявитель в ходе реализации проекта, а также анализ степени их влияния (опасности) на реализацию проекта, возможных последствий их возникновения, планируемые меры по их предупреждению и минимизации, стоимостная оценка данных мероприятий.

Матрица рисков





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Студенческий бизнес-инкубатор ТувГУ

ул. Ленина 5

тел: 8-923-545-8430

эл. почта: innovation.tuvsu@yandex.ru