

к лекционному вопросу:

**Основы бизнес-планирования
предпринимательской
деятельности**

Планирование хозяйственной деятельности

Планирование –
систематическое составление плана действий, направленных на достижение целей предприятия.

Период планирования зависит от задач, поставленных предприятием:

Планирование хозяйственной деятельности

**ВИДЫ
планирования:**

- **оперативное –**
- **текущее –**
- **перспективное
(стратегическое) –**

**период
планирования:**

1 день 1 месяц

1 год

3 года – 10 лет

Планирование хозяйственной деятельности

В условиях рынка планирование:

- носит **стратегический** характер
- представляет собой **симбиоз программы** и экономического **обоснования** к ней и
- **оформляется** в виде бизнес-плана

Планирование хозяйственной деятельности

Бизнес – план:

- разновидность перспективного (стратегического) плана
- составляется для инвестиционных проектов

Планирование хозяйственной деятельности

Бизнес-план - это документ, который:

- отражает основные аспекты действующего или будущего предприятия
- позволяет проанализировать перспективы и проблемы, с которыми предприятие может столкнуться
- помогает наметить способы решения этих проблем

Планирование хозяйственной деятельности

В конечном счете, правильно составленный бизнес-план отвечает на вопросы:

- **СТОИТ ЛИ** ИЗЫСКИВАТЬ И **ВКЛАДЫВАТЬ средства** в намеченное дело?
- **ДАСТ ЛИ ЭТО** желаемый эффект, принесет ли это **прибыль**?

Планирование хозяйственной деятельности

Хорошо составленный бизнес-план позволяет:

- реально оценить шансы намечаемого дела;
- вовремя изменить стратегию развития любого предприятия (как частного, так и государственного).

Логика бизнес-операции:

- анализ «внешней среды» – рождение идеи проекта
- оценка своих реальных сил и возможностей – могу ли я осуществить эту идею?
- выбор оптимальной ФОБ (с т.зр. налогов, кредитов, распределения функций между учредителями...)
- регистрация предприятия, получение лицензии на осуществление предпринимательской деятельности

Основные части бизнес-плана (БП):

1. Резюме – вводная часть БП

Объем резюме – 2/3 абзаца, на основании которых складывается общее представление о проекте и его привлекательности.

Задача резюме – привлечь внимание к проекту, заинтересовать потенциального инвестора.

Основные части бизнес-плана (БП):

Привлекательность бизнес-проекта часто проявляется в его:

- востребованности на рынке
- сравнительной «дешевизне»
- достаточно быстрой окупаемости
- рентабельности (прибыльности, или эффективности)

Резюме в виде таблицы:

| | |
|-----------------------------------|---|
| Компания | ООО «Арт Дентал Клиник» |
| Специализация | Стоматологические услуги |
| Адрес предприятия | г. Омск, пр. Мира 20/1 |
| Предполагаемая дата открытия | I квартал 2012 г. |
| Численность сотрудников | 15 чел. |
| Конкурентные преимущества | Инновационный подход в стоматологических услугах, высокое качество работы |
| Рынок сбыта | Лица от 16-40 лет с доходом 10-30 тыс. руб. |
| Уставный капитал | 3 млн. руб. |
| Стоимость предполагаемого проекта | 7 млн. руб. |
| Требуемые инвестиции | 4 млн. руб. |
| Срок окупаемости проекта | 2 года |

Основные части бизнес-плана (БП):

2. Идея проекта, ее обоснование. Анализ рынка и конкурентов.

Это **первый элемент основной части** работы. Его задача:

- 1 - **познакомить с идеей проекта** более подробно - **объяснить**, в чем заключается **ее суть**
- 2 - **показать актуальность** (востребованность) предлагаемой идеи: кому она нужна, сколько за нее готовы заплатить потенциальные покупатели

Основные части бизнес-плана (БП):

- 3 - охарактеризовать состояние «внешней среды» (анализ рынка) и показать:
- кто уже занимался реализацией подобной идеи?
 - чему учит их опыт?
 - есть ли в данном бизнесе ниша для нас?
 - что мы должны учесть, если хотим закрепиться на рынке, заняв свой сегмент (долю) в данном бизнесе?

По сути, мы характеризуем рынок и своих конкурентов, отмечаем их сильные и слабые стороны, находим свое конкурентное преимущество, т.е. – «нишу для себя»

Основные части бизнес-плана (БП):

Убедившись в том, что предложенная нами идея привлекательна и нужна, имеет практическую значимость, и у нас есть то, что позволит повернуть к нам потенциального покупателя, мы выходим на –

3. Характеристика продукта

Эта часть бизнес-плана включает:

- **описание того, что мы производим** (в каком количестве, какого качества, по какой цене...)
- **анализ перспективы** – будем ли мы наращивать объемы производства? Тогда:

Основные части бизнес-плана (БП):

- а) – каким будет исходный (первоначальный, **минимальный**) **объем производства?**

- б) – каким будет **максимально возможный**, **оптимальный** для нас **объем производства?**
Реально ли его выполнение? К каким временным рамкам?

- в) – **что мы собираемся делать** для стимулирования продаж, для привлечения **потенциальных покупателей** нашего продукта?

Основные части бизнес-плана (БП):

4. Организационный план -

В нем мы **сводим воедино все, что понадобится для реализации проекта** – исходя из ресурсов (факторов производства) мы даем характеристику:

- необходимому для нас помещению
- оборудованию и инструментам
- сырью и материалам
- будущим сотрудникам (персоналу фирмы)...

Каждый пункт орг.плана обосновывается –
где, когда, по чем, в какие сроки...

Основные части бизнес-плана (БП):

Часто организационный план заканчивается составлением **сводной таблицы затрат** – расходов на реализацию проекта

Именно так рождается представление о **«стоимости» проекта и тех первоначальных инвестициях**, которые необходимо привлечь, чтобы проект состоялся.

Основные части бизнес-плана (БП):

При составлении организационного плана важно рассчитать, учесть **не только сумму первоначальных, единовременных расходов** на реализацию проекта, но и **ежемесячные, текущие расходы** фирмы, связанные с осуществлением самой хозяйственной (предпринимательской) деятельности.

При этом **важно помнить:**

наращивая объемы производства, фирма будет вынуждена увеличивать и свои ежемесячные, текущие расходы.

Основные части бизнес-плана (БП):

5. Финансовый план – заключительная часть БП.

Она **содержит основные расчеты** (формулы, графики, таблицы и т.п.), **связанные с реализацией бизнес-проекта:**

1 – **сведения о первоначальных инвестициях**
(стоимости проекта)

2 – **«программу инвестирования»** - где возьмем требуемую сумму, на каких условиях, под какой %, когда собираемся возвращать заемные средства...

Основные части бизнес-плана (БП):

- 3 – **предполагаемый доход** (план продаж = $Q * P$) с учетом роста объемов производства
- 4 – движение доходов и расходов (**планируемая прибыль** = $D - P$)
- 5* – **определение сроков окупаемости проекта** (это период полного возмещения первоначальных инвестиций - время, к которому проект полностью оправдывает вложенные в него денежные средства)

Основные части бизнес-плана (БП):

- 6* – **налогообложение предприятия** (учет основных налогов, присущих данной форме организации бизнеса)
- 7 – **рентабельность (эффективность) предлагаемого проекта. Основные выводы по работе.**

В конце работы желательно указать список используемой литературы и источников.

Рекомендации по оформлению бизнес-плана:

Поля: верхнее и нижнее – 2,5 см, левое – 3 см, правое – 1 см.

Шрифт – Times New Roman, кегль – 14 пт, межстрочный интервал – 1,5 см; центрирование по ширине.

Объем работы – не менее 10 и не более 20 стр. текста вместе с необходимыми расчетными таблицами, схемами, графиками и т. д.

Рекомендуемая учебная литература:

- Бизнес-планирование деятельности фирмы. / Липсиц И.В. Экономика: учебник. М.: Омега-Л, 2007. – **раздел-приложение в учебнике**
- Дробышев А.А. и др. Основы экономической теории с экономикой здравоохранения. М. АНМИ, 2002. – **раздел 4, гл. 4.6.**
- Создание фирмы и её бизнес-план. / Экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. М.: Экономистъ, 2006. – **см. по содержанию**