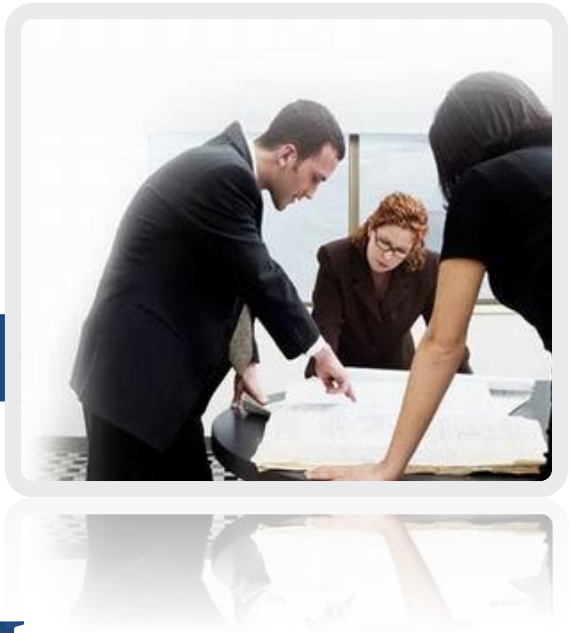

БИЗНЕС ПЛАН ОСНОВА СОЗДАНИЯ ФИРМЫ

Выполнила:

ученица 11 класса «А»

ГОУ ЦО № 1484 им. А.М. Горького

САРЫЧЕВА АННА

- **Бизнес-план** — план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

- **Бизнес-план** – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и определить средства для его достижения. Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля.

ЦЕЛИ БИЗНЕС-ПЛАНА

- Бизнес-план дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект.
- Служит источником информации для лиц непосредственно реализующих проект.
- Бизнес-план может использоваться, чтобы убедить банки и/или инвесторов, что ваш предполагаемый бизнес жизнеспособен и может использоваться. Банк при принятии решения о выдаче кредита получает исчерпывающую информацию о существующем бизнесе заемщика и его развитии после получения кредита.

ПЛАНА

- определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения
- определить лиц, ответственных за реализацию стратегии; выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям
- оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации
- выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей
- определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.
- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей; предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана

БИЗНЕС-ПЛАН ПОМОГАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ДАТЬ ОТВЕТЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

- какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на отечественный и зарубежный рынок;
- каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он будет изменяться;
- какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-проекта;
- сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надежных поставщиков;
- каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции и услуг на соответствующих рынках;
- какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на нее повлияют конкуренты;
- какими могут быть общие доходы и как их следует распределять между всеми участниками бизнес-проекта;
- каковы будут показатели эффективности производства и как их можно повысить

СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

- мини бизнес-планы
- рабочие бизнес-планы
- презентационные бизнес-планы
- электронные бизнес-планы

МИНИ БИЗНЕС-ПЛАН

- Рекомендуемый объем - не более 10-ти страниц
- Основное внимание - концепции бизнеса, его финансовым показателям, маркетинговому плану, финансовой отчетности и движению ликвидности, отображению доходов и бухгалтерскому балансу
- Не может послужить заменой полноценного бизнес-плана и не должен представляться вниманию инвесторов, ожидающих более серьезного уровня проработки

РАБОЧИЙ БИЗНЕС-ПЛАН

- Является прекрасным средством для управления бизнесом. Разрабатывается как в длинной и подробной форме, так и в сжатой, используемой для презентаций.
- Допускается вольное изложение на понятном для аудитории языке.
- В случае разработки рабочего бизнес-плана для внутреннего пользователя, можно упустить ряд моментов, не важных для тех, кому вы его презентуете. Можно выпустить целые разделы, которые нужны в основном для "правильности", полноты оформления документа.
- Рабочий бизнес-план должен доносить основные мысли, идеи и итоговые показатели.

ПРЕЗЕНТАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

- Презентационная привлекательность очень важна при демонстрации плана потенциальным инвесторам, кредиторам и возможным партнерам. К четкости рабочего бизнес-плана должно добавляться соответствующее внешнее оформление, способное представить информацию о компании доступно, понятно и в выгодном свете.
- Обязательно использование деловой лексики, желательно выдерживать единый стиль изложения документа. Следует избегать профессиональных терминов или ненавязчиво их расшифровывать, чтобы слушатели всё понимали и не чувствовали себя некомпетентными.
- Отдельное внимание следует уделить освещению вопросов, связанных с экономической безопасностью предприятия и финансовыми рисками, столь важных для потенциальных инвесторов.
- К оформлению предъявляются строжайшие требования: качество бумажного носителя и печати должно быть высоким, формат должен быть удобочитаемым, а содержание должно предусматривать схемы, таблицы, графики и иллюстрации.
- Необходимо соблюдать выдержанность в одном стиле (и содержание, и графики, и даже шрифты) и предельную аккуратность оформления.

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

- Всё больше специалистов отдает предпочтение электронной форме движения данных, как наиболее быстрой и мобильной, поэтому полезно иметь возможность представить свой бизнес-план и с помощью инновационных технологий.
- Использование презентационного оборудования, куда входит компактный ноутбук, проектор, экран, зачастую не только значительно повышает уровень восприятия предоставляемой информации, но и формирует позитивное отношение к ней со стороны инвесторов.

ОБЩАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА, В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ UNIDO*

1. **Титульный лист**
2. **Резюме**
3. **Идея (сущность) предлагаемого проекта**
   - Общие исходные данные и условия
   - Описание образца нового товара
   - Оценка опыта предпринимательской деятельности
4. **Оценка рынка сбыта**
   - Описание потребителей нового товара
   - Оценка конкурентов
   - Оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов

**UNIDO - United Nations Industrial Development Organization*
Организация Объединённых Наций по промышленному развитию

ОБЩАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА, В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ UNIDO

5. **План маркетинга**
   - Цели маркетинга
   - Стратегия маркетинга
   - Финансовое обеспечение плана маркетинга
6. **План производства**
   - Изготовитель нового товара
   - Наличие и требуемые мощности производства
   - Материальные факторы производства
   - Описание производственного процесса
7. **Организационный план**
   - Организационно-правовая форма собственности фирмы
   - Организационная структура фирмы
   - Распределение обязанностей
   - Сведения о партнерах
   - Описание внешней среды бизнеса

ОБЩАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА, В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ UNIDO

8. Финансовый план
   - План доходов и расходов
   - План денежных поступлений и выплат
   - Сводный баланс активов и пассивов фирмы
   - График достижения безубыточности
   - Стратегия финансирования (источн
     и их использование)
   - Оценка риска и страхование
9. Приложение

ОШИБКИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА

- Завышение планируемых объемов реализации продукции либо услуг. Нереалистичные показатели вызывают настороженность со стороны представителей инвестора.
- Неправильно проведенный расчет цены реализации новой продукции. Это приводит к улучшению общих показателей всего бизнес-плана.
- Искусственное снижение затрат, связанных с выводом на рынок нового продукта.
- Необходимо реально оценивать различия между скоростью оборота товаров и со сроками возврата кредита. Часто случается так, что в качестве погашения кредита используется выручка от реализованной продукции.

- Написание солидного бизнес-плана может занять около 3-4 месяцев, но может занять и больше времени - 6-7 месяцев. Всё зависит от его объёмов и от того, сколько человек будет работать над бизнес-планом. Также сроки написания бизнес-плана зависят и от того, какой опыт у людей, составляющих этот документ.
- Прежде чем приступить к непосредственному написанию бизнес-плана, необходимо потратить достаточно времени на исследования, дискуссии, подготовку и т.п. Не нужно никуда торопиться, спешка не пойдёт на пользу, спешка может только навредить, особенно в бизнесе, где за ошибки дорого платят.

Жизнь всегда непредсказуема, и ее трудно уложить в схематические рамки любого плана. Вместе с тем, заниматься планированием бизнеса необходимо. Прежде всего потому, что планирование бизнеса позволяет увидеть все вновь возникшие риски. При этом будет возможность минимизировать финансовые и моральные потери, своевременно провести все необходимые мероприятия, которые позволят достичь желаемых целей.

Составить грамотный бизнес-план – это половина успеха будущего предприятия

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ