

Бизнес-план

The background of the slide features a collage of business-related items. On the left, a white calculator is partially visible. In the center, a document with the text 'Social Media Business Plan' is shown. A pair of glasses is positioned in the lower-left quadrant. On the right, a donut chart with several segments is visible, along with a pen. The overall color scheme is light blue and white.

Подготовила: Бабаева Г.А.
Школа №60

- **1 сентября 2021 года Уважаемый Президент Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедов выступил на встрече с учащейся молодёжью**



- В своей книге «Духовный мир туркмен» я отметил, что «самое ценное наследие – это воспитание, а стержнем воспитания являются образование и наука». На основе накопленного нами научного и образовательного опыта мы обеспечиваем в XXI веке устойчивое развитие.

- За годы независимости на каждом этапе развития нашей страны воплощены в жизнь социально-экономические преобразования. И в нынешнюю эпоху могущества и счастья мы успешно реализуем программы, обеспечивающие социальный прогресс и экономические реформы. Коренные реформы охватили все сферы нашей экономики.

- Занимаясь предпринимательством и общественной работой, молодые туркменистанцы активно участвуют в развитии национальной экономики, тем самым ещё выше поднимая авторитет независимой Отчизны!

Народная мудрость

- «Всевышний благословляет единство, наказывает раздор»,
- «Те, кто друг другу помогает, отразят любой натиск»,
- «Опирающиеся друг на друга не упадут»,
«Рука руку моет, две руки вместе – лицо»,
- «Дружба не знает границ», «Когда со мной нет друзей, никакое блюдо не имеет вкуса»,
- «Друзья отражаются друг в друге, как в зеркале»

- всегда стремитесь получать глубокие и всесторонние знания и совершенствовать свой разум.
Образование и наука возносят человека на большие высоты.

**Давайте вспомним туркменские народные
пословицы и поговорки, относящиеся
труду.**

- Дорогу одолеет только тот, Кто хоть неторопливо, но идет.
- Мельник из воды текущей извлекает хлеб насущный.
- Стоит мастеру чуть приналечь, Золотой из меди выйдет меч.
- Работу, как бы ни была трудна, Благослови, она- твоя казна.
- Имеешь руки, лопата найдётся, значит и деньги заведутся.

План урока:

Что такое бизнес-план?

Виды бизнес – планов.

Структура бизнес – плана.



Бизнес-план

- ◆ документ, который позволяет управлять бизнесом
- ◆ неотделимый элемент стратегического планирования
- ◆ точное руководство для исполнения с возможностью контроля
- ◆ рассмотрение огромного количества всевозможных ситуаций
- ◆ возможность смоделировать желаемый результат, направить на пути к его достижению, определить нужные направления



Бизнес-план

- ❖ ответ инвестору, стоит ли вкладывать денежные средства в какой-то инвестиционный проект
- ❖ источник информации для людей, которые непосредственно задействованы в этом проекте

Понятие бизнес-планирование

- ❖ определение и утверждения всех целей и путей их достижения через разработанные программы действий,
- ❖ возможность коррекции, если будут меняться обстоятельства
- ❖ непрерывный процесс с целью привести деятельность конкретного предприятия в соответствии с условиями рынка

Функции бизнес – плана (для кого он нужен)



Собственник

- представление о перспективах будущей компании, её продукции и услугах, месте на рынке

Партнеры

- представление сроков выхода на самоокупаемость;
- определение распределения будущей прибыли

Банки

- дополнительное преимущество при решении о кредитовании

Инвесторы

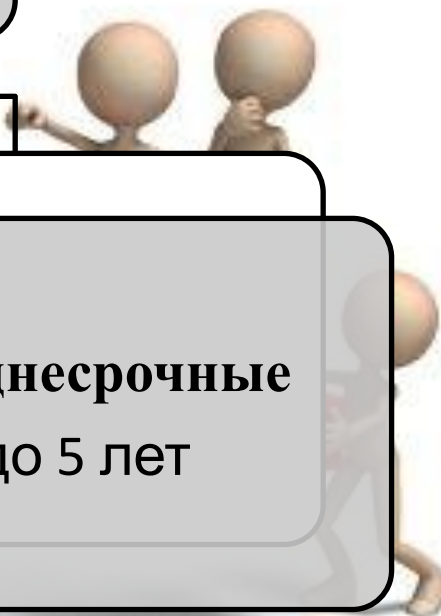
- основа решения о вложении в компанию дополнительных средств

Виды бизнес –

Виды планирования
(1 вариант)

Долгосрочные
перспектива
развития на срок
более 5 лет

Среднесрочные
до 5 лет





Виды планирования (2 вариант)

Количественные
объем всех продаж
приумножение дохода
уменьшение себестоимости

Качественные
повышение
- престижа предприятия
- уровня образования
работников
охрана окружающей среды



Классический бизнес-план развития содержит такие пункты:

- ❖ **производственная программа - план производства и реализации выпускаемой продукции**
- ❖ **план повышения эффективности производства**
- ❖ **план материально-технического обеспечения**
- ❖ **план капитальных вложений**
- ❖ **финансовый план**
- ❖ **план социального развития коллектива**
- ❖ **план прибыли, издержек и рентабельности**

Категории бизнес - планов

Внешнего пользования	Внутреннего пользования (постоянная основа)
Для привлечения денежных партнеров	Управленческий бизнес-план: -устанавливает цели и определяет стратегии -применяется для управления ежедневной деятельностью для развития предприятий - список конкретных действий менеджеру
Для получения необходимых кредитов	Бизнес-план проектов: -под конкретные проекты, которые требуют капиталовложений
С целью продажи действующего бизнеса	Целевой бизнес-план: составляются по необходимости

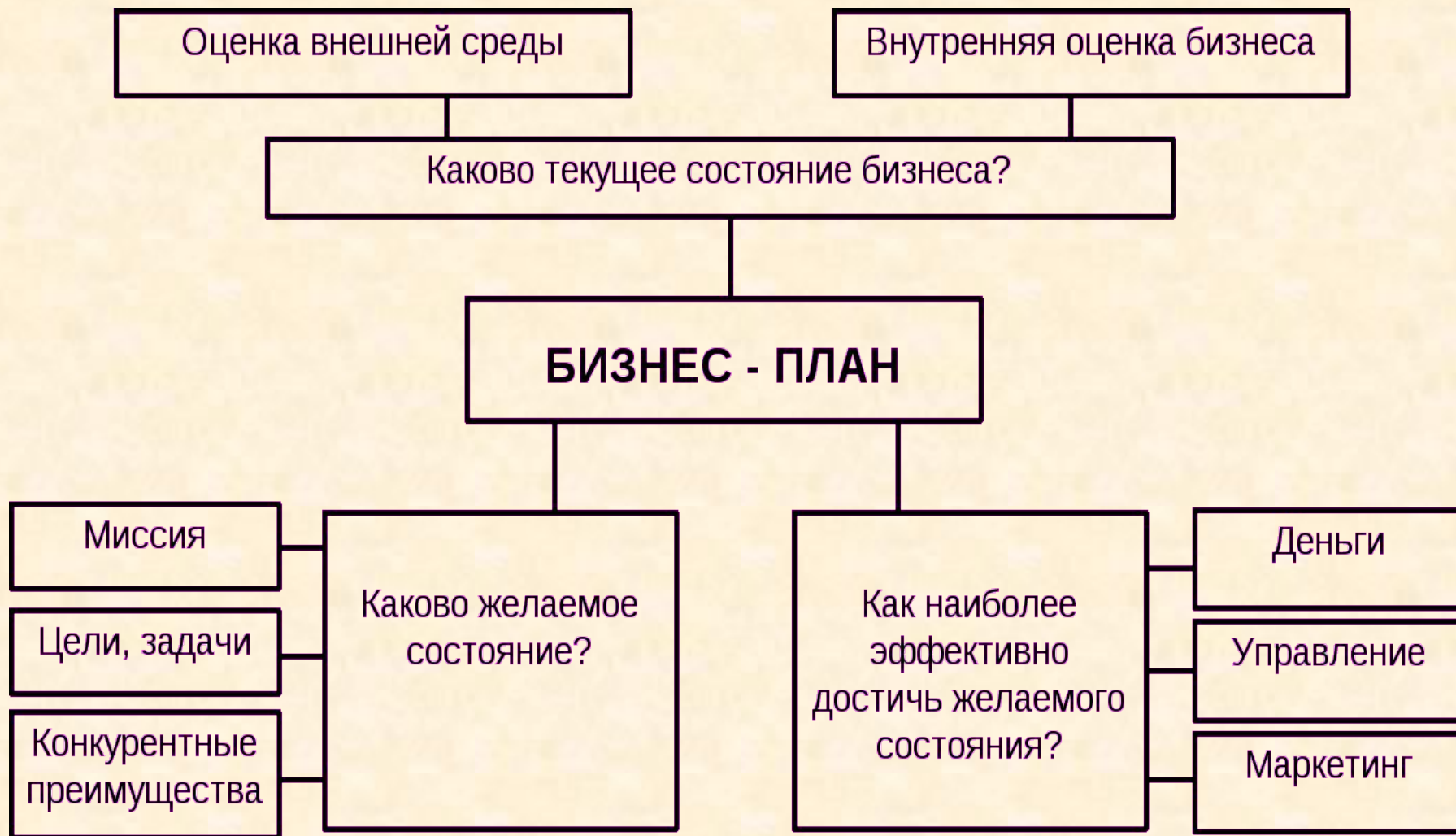
Структура бизнес – плана



Когда мне не хватало денег, я
садился думать, а не бежал
зарабатывать. Идея — самый
дорогой товар на свете.

Стив Джобс

Объем бизнес-плана, его конкретизация по пунктам зависит от специфики и области деятельности.



Основные разделы

1. Обзорный раздел (резюме)

Резюме - один из наиболее важных разделов бизнес-плана, т. к. в нем кратко отражается суть проекта. От того, как написано резюме, зависит, возникнет ли интерес у потенциальных инвесторов к предприятию.



Резюме должно содержать:

- цель проекта
- краткое описание компании
- краткое изложение наиболее привлекательных моментов с акцентом на положительные аспекты предлагаемой бизнес-идеи
- объем привлекаемых инвестиций и/или кредитных ресурсов
- основные финансовые показатели, характеризующие эффективность проекта
- предполагаемый срок и порядок возврата инвестиций
- факты, подтверждающие надежность деятельности предприятия, юридические и экономические гарантии



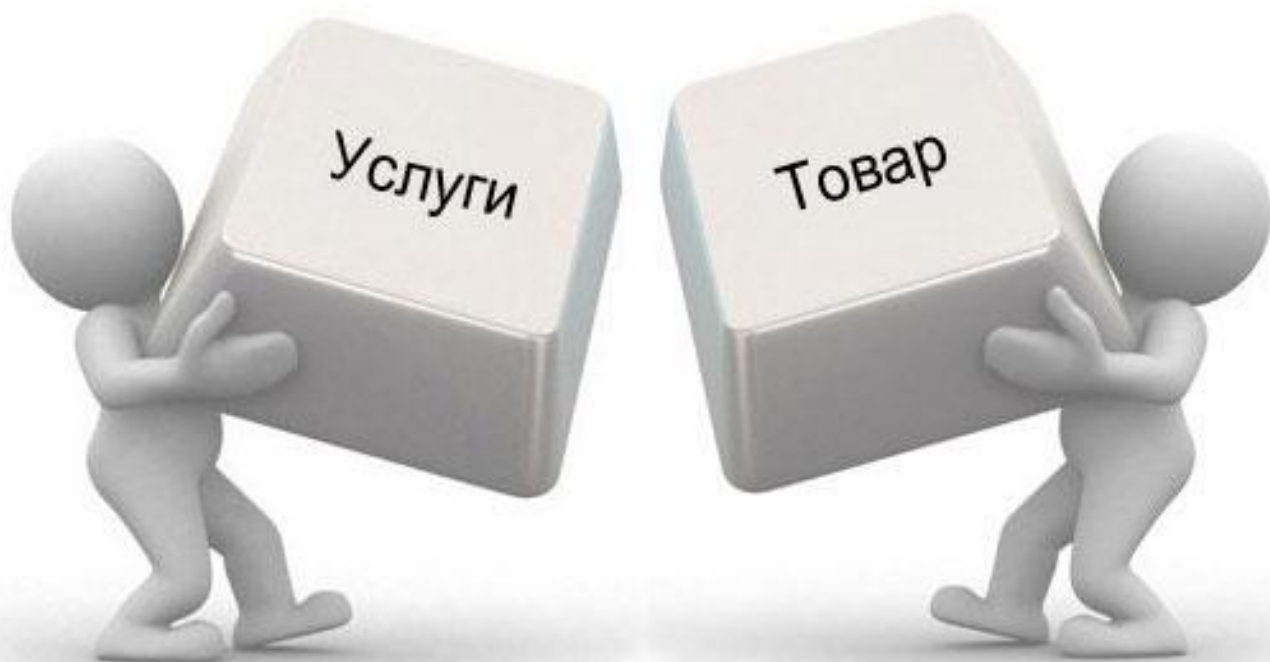
2. Описание предприятия:

- профиль компании (производство, торговля или сфера услуг)
- цели предприятия, его организационно-правовая форма
- что и как компания намерена предлагать своим клиентам
- основные технико-экономические показатели предприятия за прошлые пять лет
- нынешние и перспективные географические рамки деятельности компании
- показатели конкурентоспособности товаров и предприятий по конкретным рынкам и периодам
- отличия данного предприятия от других компаний



3. Описание продукции или услуг:

- физическое описание продукции или услуг
- описание возможностей их использования
- привлекательные стороны предлагаемой продукции или услуг, их новизна
- степень готовности продукции или услуг к выходу на рынок
- список экспертов или потребителей, которые знакомы с товаром или услугой и могут дать о них благоприятные отзывы (или предоставить информацию)



4. Анализ рынка и маркетинговая стратегия.

Цель анализа рынка - разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок и реагировать на складывающуюся на нем обстановку, чтобы обеспечить сбыт товара

Анализ рынка содержит:

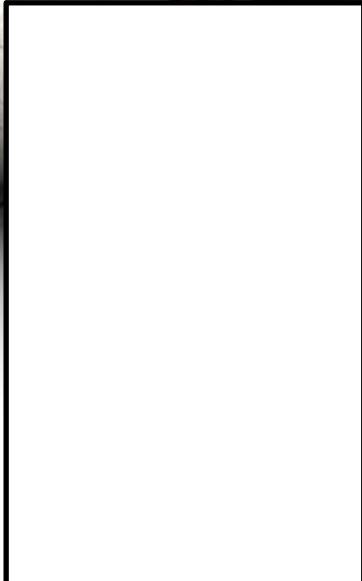
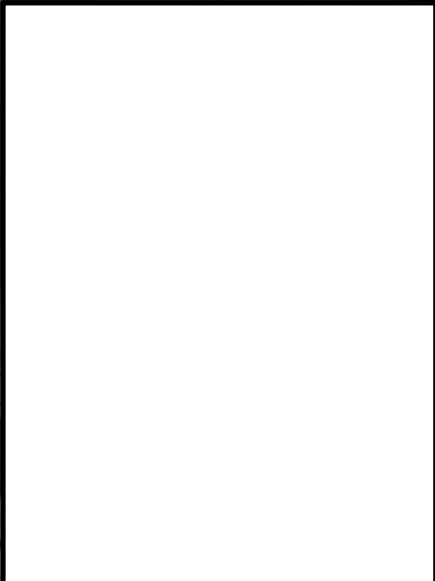
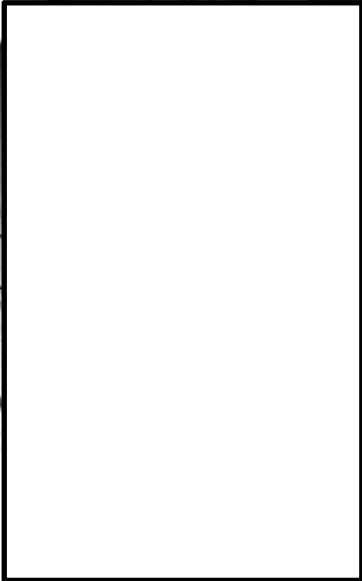
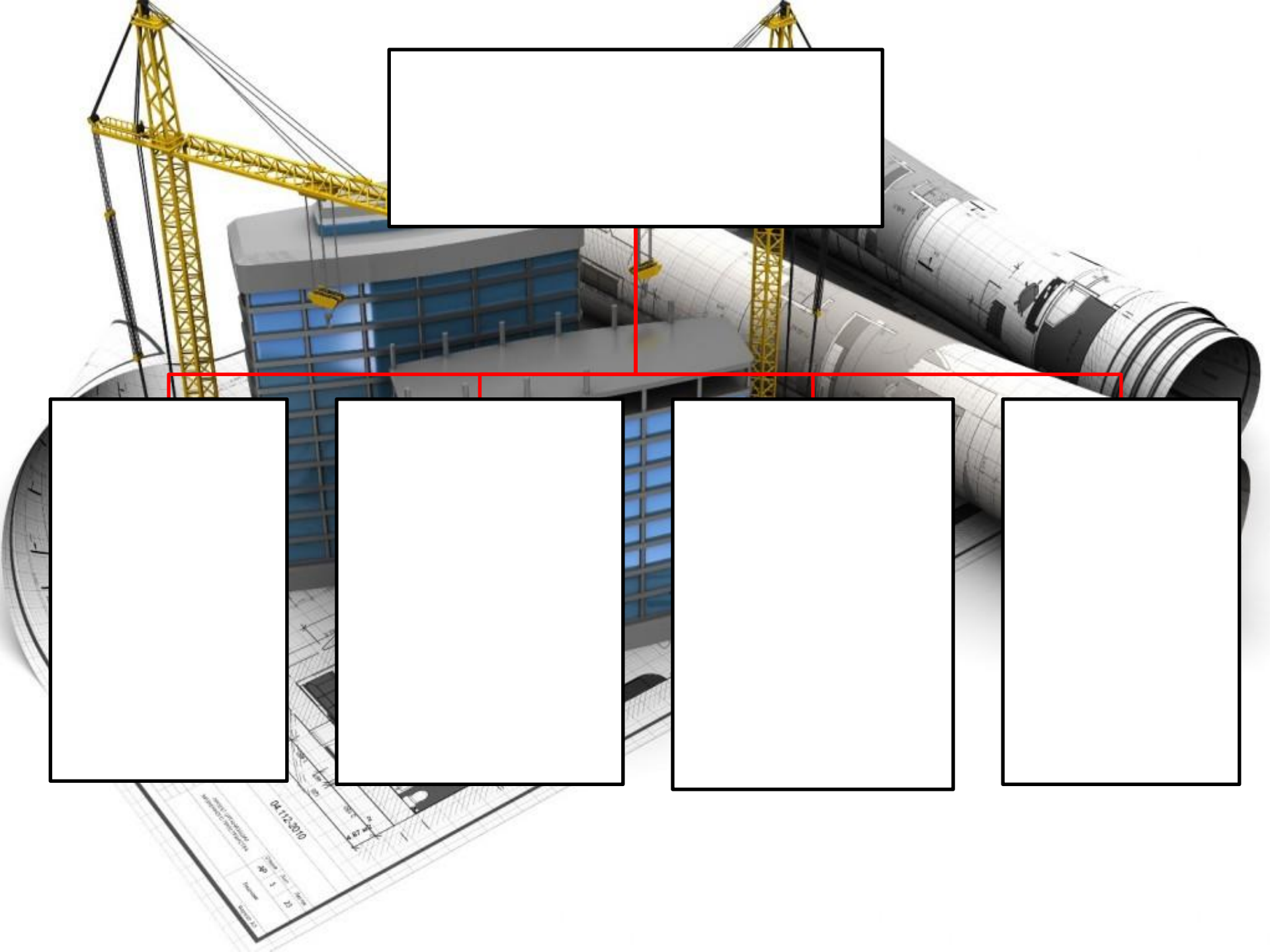
- определение спроса и емкости рынка
- анализ конкуренции и других факторов воздействия на развитие данного бизнеса
- результаты исследования рынка
- прогнозы объемов продаж
- описание маркетинговой стратегии данной компании (стратегии сбыта, рекламы и продвижения товара, ценообразования, стимулирования продаж и т. д.)



Маркетинговая стратегия включает:

- технологии и результаты сегментации рынка
- стратегию ценообразования, прогнозы цен на товары предприятия
- стратегии охвата рынка
- стратегии разработки новых товаров
- выбор ресурсной стратегии
- выбор методов и способов распространения товаров
- стратегию стимулирования сбыта продукции
- выбор стратегии рекламы товара
- выбор стратегии развития предприятия на перспективу





Основной производственный план:

- общий подход к организации производства
- необходимое сырье и материалы, их источники и условия поставки
- технологические процессы на производстве
- необходимое оборудование и его мощность.
- требования в отношении трудовых ресурсов (производственный, инженерно-технический и административный персонал, условия труда, структура и состав подразделений, обучение персонала, предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия)



План обновления выпускаемой продукции:

- описание научных подходов, систем, принципов, методов и технологии, которые были применены при разработке стратегии обновления выпускаемой продукции
- технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов
- показатели конкурентоспособности, качества и ресурсоёмкости продукции предприятия и основных конкурентов

План производства и реализации продукции:

- расчет производственной мощности подразделений предприятия
- оперативно-календарные планы
- план реализации продукции



План развития производства:

- повышения технического уровня производства
- повышения организационного уровня производства
- социального развития коллектива
- мероприятий по охране окружающей среды
- инвестиционных проектов по развитию производства



6. График выполнения работ

- ❖ перечень основных этапов реализации проекта и потребности в финансовых ресурсах для их реализации
- ❖ временные рамки работ на каждом из этапов

План обеспечения производства:

- анализ эффективности использования различных видов ресурсов
- расчет потребности в различных видах ресурсов
- план материально-технического обеспечения производства
- информационное обеспечение производства

обеспечение



7. Управление и организация:

- описание основных участников предприятия (предприниматель и его партнеры, инвесторы, члены совета директоров, занимающие ключевые посты сотрудники и т. д.)
- организационная схема компании, показывающая внутренние связи и распределение ответственности в рамках организации
- порядок подбора, подготовки и оплаты труда сотрудников



8. Финансовый план

❖ согласован с материалами остальных частей бизнес-плана, т.к. в нем обобщаются и представляются в стоимостном выражении все разделы бизнес-плана:

- прогноз объемов реализации
- баланс денежных расходов и поступлений
- финансовый бюджет предприятия
- прогнозный баланс
- операционный бюджет предприятия
- управление ценными бумагами, риском
- основные показатели эффективности проекта (срок окупаемости, чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, рентабельность)



9. Оценка рисков:

- оценка, какие риски наиболее вероятны для проекта, их цена
- ответ на вопрос, как минимизировать риски и возможные потери от них



Классические ошибки при написании бизнес-плана

- ❖ перенасыщение лишней информацией
- ❖ отсутствие определенных и четких бизнес-целей
- ❖ специально раздутые финансовые показатели
- ❖ недостаточно точный анализ рынка, указывает на то, что вы не разбираетесь в ситуации на рынке
- ❖ не стоит употреблять фразы - «продукт прост в реализации» или «полностью отсутствует конкуренция»

Да здравствует независимый нейтральный
Туркменистан!
Мой родной народ!
Вперёд, вперёд, только вперёд, Отчизна родная –
Туркменистан!
(Ашхабад, 25 сентября 2021 года)

СПАСИБО

ЗА

ВНИМАНИ

Е!