



Global Compact
Network Ukraine

SEED 



12 серпня 2022 р., 18:40

Модуль 3. Тема 2.

Інвестиції та пошук інвесторів: як скласти бізнес-план

Тренер: Денис Ліфінцев, к.е.н., доцент кафедри менеджменту КНЕУ імені В.Гетьмана, тренер і ментор програми SEED

Інвестування

*процес придбання
активів для їх
використання з
метою отримання
прибутку*



Інвестування

*пов'язане із вибором
однієї з декількох
альтернатив*



Чи доцільно інвестувати у придбання трактору?

Щорічні витрати на оренду трактору

1000 грн / га (всі цифри - умовні)

За умови площі:

100 га

витрачаємо на оренду

100 тис. грн. на рік

Вартість трактору

500 тис. грн.

Амортизація:

10% на рік

Термін окупності:

$500000 / (1000000 - 500000 * 10\%) = 10$ років

Які плюси та мінуси такої інвестиції?

Основні джерела інвестування

-прибуток;

-кредит;

*-залучені кошти
інвесторів*



Банківський кредит: що важливо знати?

- *Чітко розуміти, для чого ми беремо кредит і як плануємо його погашати (мета, джерела надходження прибутків для погашення кредиту, терміни повернення)*
 - *Обирати свідомо серед пропозицій надійних банків;*
 - *Уважно читати умови договору: окрім % ставки є (може бути!) разова комісія, комісія за РКО, комісія за переведення коштів у готівкову форму інші платежі.*

Що може зацікавити інвестора?

- *Оригінальна ідея / перевірений бізнес;*
- *Потенційний прибуток / соціально важливий проєкт;*
 - *Швидка вигода / довгострокове вкладення;*
 - *Інновації / надійність;*
- *Невеликий старт-ап / масштабний проєкт*

Як краще приймати рішення:

Раціонально (ґрунтуючись на фактах, цифрах, логіці) чи інтуїтивно (покладаючись на свій минулий досвід)?

У який проєкт (актив) Ви особисто вклали би гроші?

Проєкт 1

На початку пропонується вкласти: 1 млн. грн.

Очікувана вартість активу за 1 рік: 1,25 млн.
грн.

Проєкт 2

На початку пропонується вкласти: 2 млн. грн.

Очікувана вартість активу за 3 роки: 4 млн.
грн.

*Які додаткові переваги та слабкі сторони кожного
проєкту (залежно від параметрів)?*

Що може *перекопати* інвестора?

Якісно підготовлений бізнес-план!

**Бізнес-план – *письмовий* документ,
який містить опис того, як
підприємство планує досягати
поставлених цілей**

Ключові складові бізнес-плану

Стислий опис бізнесу.



Детальний опис продукту (конкурентні переваги).



Аналіз ринку.



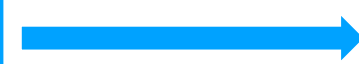
Маркетингова стратегія.



Фінансовий план.

Ключові складові бізнес-плану

1. Стислий опис бізнесу.



**Основні дані, чим
займаємося, місія,
персонал, локація,
керівництво.**

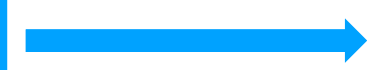
Ключові складові бізнес-плану

2. Детальний опис продукції.

Що ми виробляємо, технології, які основні характеристики продукту/послуги, цінова політика, конкурентні переваги.

Ключові складові бізнес-плану

3. Аналіз ринку.



Опис ринку, на якому ми працюємо, динаміка, наші основні конкуренти, їх переваги та слабкі сторони.

Ключові складові бізнес-плану

4. Маркетингова стратегія.



Як ми плануємо залучати клієнтів, основні канали дистрибуції, рекламні заходи, комунікації зі споживачами.

Ключові складові бізнес-плану

5. Фінансовий план.

**План доходів і витрат,
бюджет, ключові цілі
(основні фінансові
показники), сценарний
аналіз.**

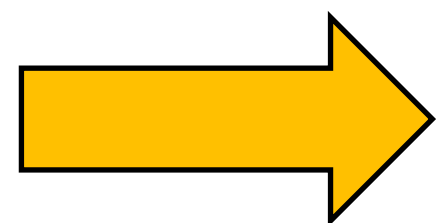
Деякі основні показники, важливі для інвесторів

Рентабельність



відображає частку прибутку, що отримується на одну одиницю витрачених ресурсів, і визначається відношенням прибутку до витрачених ресурсів.

**Динаміка
продажів**



прогноз динаміки виручки (продажів) підприємства протягом найближчих періодів

**ROI (Return on
Investment)**



показник ефективності інвестицій (який прибуток принесуть інвестиції)

**Термін
окупності**



період часу, протягом якого інвестиції окупаються (вкладені кошти повністю покриваються прибутком, отриманим у результаті використання придбаного активу)

Дякую!

