

БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЕ



ТОРОПОВ А.А
ТЛФ: 8-90-39-313-414
E-MAIL AT313414@MAIL.RU

Что такое бизнес план



- документ, вырабатываемый новой или действующей фирмой, компанией, в котором систематизируются основные аспекты намеченного коммерческого мероприятия.

Кто читает бизнес план



Кто читает	Интересы
Инициаторы	«Порядок в голове», Риски, Стоимость, Выгоды
Собственники	Риски, Доход, Стоимость
Банки	Риски, Залоги, Денежный поток
Чиновники	Социально-экономические аспекты: Рабочие места, Зарплата, Налоги
Топ менеджеры	Риски, План
Инвесторы	Риски, Доход, Условия

Основа бизнес плана



ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ



Идея



- *Идея* – мысленный прообраз предмета/явления/принципа, выделяющий его основные, главные и существенные черты.
- Ничего не стоит.

Бизнес идея



- Бизнес идея-идея на основе которой можно построить новую деятельность и/или новую компанию. В бизнес идее должен содержаться сформулированный ответ КАК заработать на идее...
- Стоит всего бизнеса.

Бизнес модель



Бизнес модель -упрощённое, но целостное представление о деятельности всей системы взаимосвязанных бизнес процессов.

Бизнес модель качественно отражает суть бизнеса.

Финансовая модель



Количественное описание бизнеса .

Позволяет ответить на вопрос «а что, если?»

Состоит из:

- Плана по инвестициям;
- Прогноза продаж;
- Прогноза расходов;
- Расчета налогов;
- Расчета ДДС и значения финансовых критериев оценки инвестиционного проекта.

План по инвестициям



Увязывает :

- Статьи расходов;
- Последовательность расходов;
- Время;
- Суммы затрат.

Прогноз продаж



Должен содержать:

- Значение максимальных продаж;
- Сезонность;
- Выход на рынок.

Прогноз расходов



- Постоянные затраты;
- Переменные затраты.
- Нормативные значения затрат;
- Долевые значения затрат.

Расчет налогов



- Выбор системы налогообложения.
- Расчет налогов и отчислений во внебюджетные фонды.

Прогноз ДДС



- Расчёт ДДС;
- Расчет финансовых критериев оценки инвестиционного проекта.

Содержание бизнес плана



- 1) Резюме (кратко суммирующее основные моменты Б.-п.);
- 2) Сведения о компании (раскрываются содержание бизнеса и направления работы);
- 3) Маркетинговое обоснование (определяются объем рынка сбыта для производимого продукта, услуг и т. п., доля рынка, которую предполагается занять);
- 4) План продаж (показывает планируемые объемы продаж и то, как это будет достигнуто);
- 5) Инвестиционный план (план приобретения оборудования, строительства, закупок и т. п.);
- 6) План по трудовым ресурсам (подготовка, наем рабочей силы);
- 7) Финансовый план (обобщающий все перечисленное).
- 8) Риски и устойчивость проекта.