

Предприятие, которое неудачно планирует, планирует неудачу

Бизнес-планирование

Преподаватель: Петрова
Эльвира Джуратовна

НГУ

2008

- Прибыль
- Рентабельность
- Конкуренция
- Маркетинг
- Менеджмент
- Инновация

Вы решили заниматься бизнесом для того, чтобы:

- **делать деньги**
- **быть полезным обществу.**
- **показать, что вы способны преодолеть трудности.**
- **выразить себя через бизнес.**
- **добиться определенного положения в обществе.**

Чем вы готовы пожертвовать ради бизнеса:

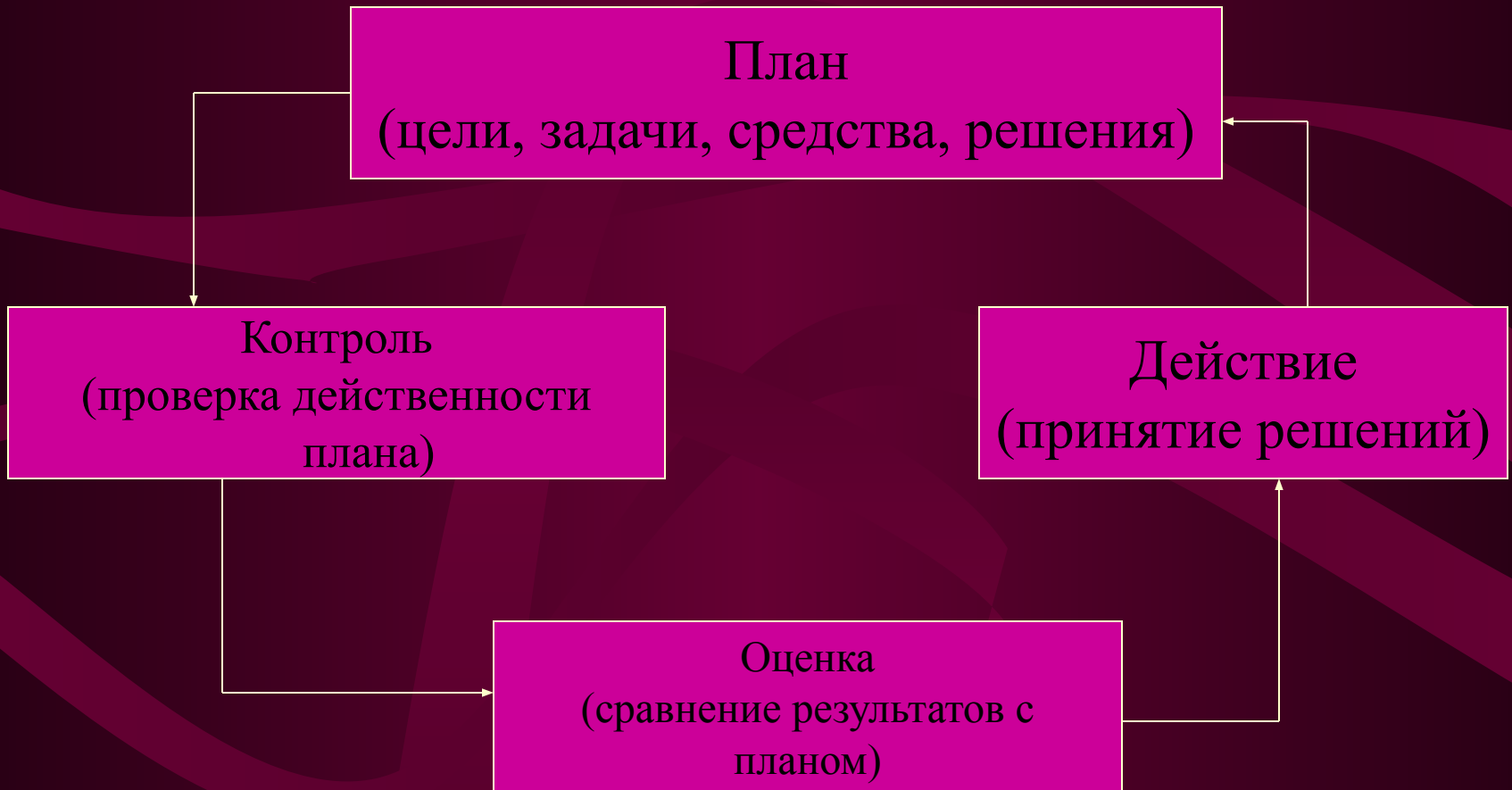
- свободным временем
- хобби
- общественной жизнью
- деньгами
- здоровьем
- ничем
- обязательствами перед семьей

Каковы ваши, рассчитанные на перспективу, цели и задачи

- быть финансово независимым
- обеспечить себе постоянный доход
- скопить большой капитал
- внести свой вклад в благосостояние общества
- производить необходимую продукцию
- производить продукцию, которая останется памятью о вас
создать новые рабочие места.
- достичь определенного общественного положения.
- иметь предмет для забавы и развлечений.

Планировать или быть
планируемым

Составление и реализация плана



Успехи в мире бизнеса решающим образом зависят от трех элементов:

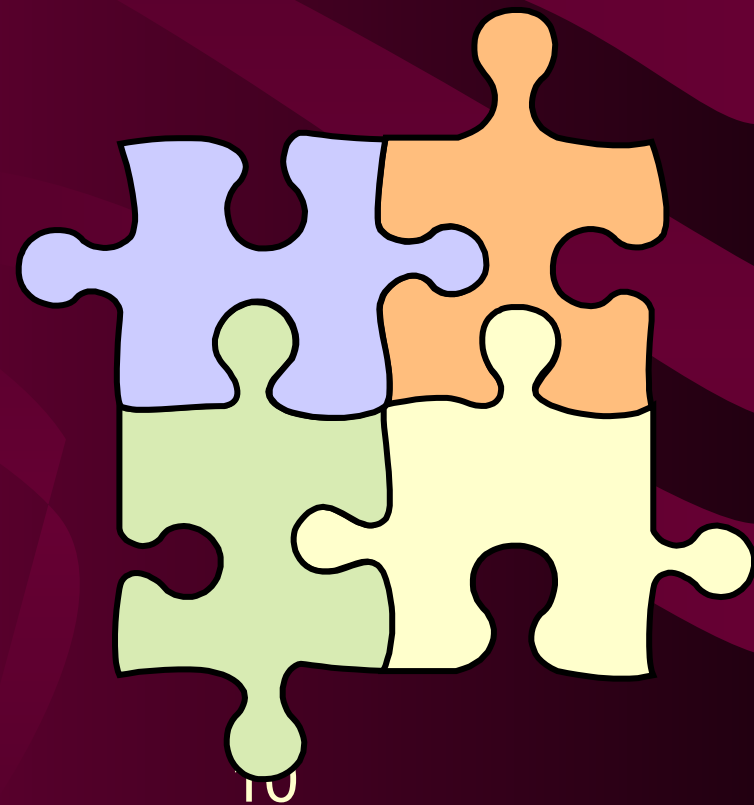
- понимания общего состояния дел на данный момент
- ясного понимания того уровня, которого необходимо достичь
- планирование процесса перехода из одного состояния в другое.

Виды планов:

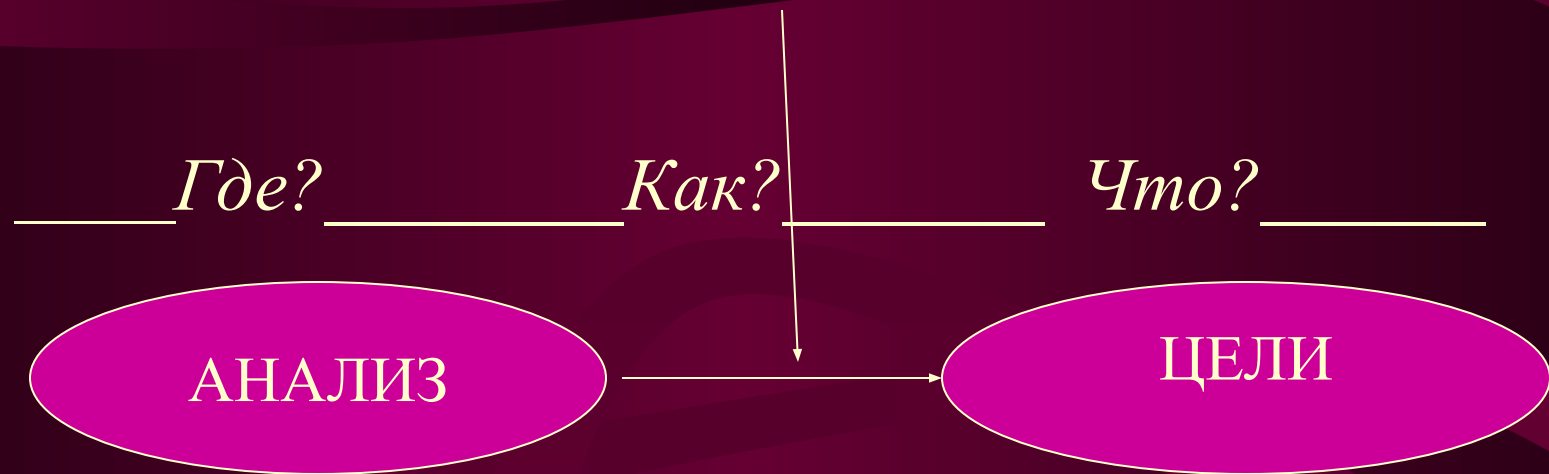
- стратегические планы
- общефирменные планы (бизнес-планы)
- краткосрочные планы
- программы и бизнес-проекты

Причины составления бизнес-плана:

1. Возможность обнаружить проблемы "на бумаге" до того, как они возникли.
2. Привлечение инвестиций.
3. Способ познакомить с фирмой/идеей
4. Инструмент контроля и управления.



БИЗНЕС-ПЛАН



Где? – в результате анализа необходимо определить, где сейчас находится фирма.

Что? – к чему мы стремимся, что собираемся достигнуть – целевые установки.

Как? – какие направления деятельности, конкретные мероприятия необходимо реализовать для достижения поставленной цели.

Бизнес – план - это

итоговый плановый документ, описывающий направления развития бизнеса. Он является результатом большой аналитической работы и позволяет осмыслить проблемы и перспективы развития фирмы (бизнеса), ее место на рынке.



Участники проекта:

- Инвесторы (кредиторы)
- Заказчик (собственник, клиент)
- Руководитель проекта и его команда (менеджеры)
- Органы власти
- Потребители



Рис.. Бизнес-план: Когда? Для кого? Зачем?

Выводы:

- *Внешняя цель.* Если вы хотите получить деньги для своего бизнеса, то для поддержки ваших запросов вам необходим хорошо оформленный и тщательно продуманный бизнес-план

Выводы:

- *Внутренняя цель.* Бизнес-план помогает осуществлять контроль за деятельностью фирмы, заставляя сравнивать текущую деятельность с прогнозом и объяснять различия

Выводы:

- *Аналитическая деятельность.* В процессе подготовки бизнес-плана проводится тщательный анализ прошлой деятельности, который сам по себе полезен, так как помогает уяснить причины успехов и неудач вашей фирмы и определить наиболее важные шаги, которые следует предпринимать

Выводы:

- *Прогнозы.* В бизнес-план обязательно включаются прогнозы поступления наличности, прогноз прибыли и убытков.

"Пожив на свете, большинство из нас приходит к выводу, что все утверждения экономистов не соответствуют истине", — С. Н. Паркинсон ("Законы Паркинсона").



Спасибо за внимание!