Тема: «Бизнес-планирование»

- ***Бизнес***- экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции (товаров, работ, услуг), т.е. -это любое занятие, приносящее доход.

  Бизнес- его синоним-предпринимательство.

  Бизнесмен- человек, занимающийся предпринимательством.

- Бизнес- это совокупность отношений между всеми его участниками- предпринимателями, потребителями продукции, работниками, государственными органами.

- Предприниматели- это лица, осуществляющие инициативную деятельность на свой риск, под свою экономическую и юридическую ответственность.

- Потребители продукции- индивидуальные и коллективные физические и юридические лица, приобретающие продукцию, предлагаемую предпринимателями-производителями.

- Работники- лица, осуществляющие трудовую деятельность по найму, на контрактной или иной основе.

- Государственные органы, учреждения, организации- участники бизнеса, выступающие непосредственными участниками сделок (предоставление правительственных заказов предпринимателями; определении цен, состава и объема льгот при их выполнении).

Фундамент бизнеса- частная собственность на:

-средства производства;

-ресурсы домашнего хозяйства;

-рабочую силу;

и государственная собственность.

Поэтому от ее видов выделяют **основные формы бизнеса**:

Основные виды собственности и формы бизнеса:

Формы бизнеса	Виды собственности
1). Бизнес в сфере производства товаров и услуг (предпринимательский бизнес)	1). Частная собственность на средства производства.
2). Потребительский бизнес.	2). Частная собственность на ресурсы домашнего хозяйства.
3). Трудовой бизнес. 4). Государственный бизнес.	3). Частная собственность на рабочую силу. 4). Государственная собственность.

Формы бизнеса:

Критерий	Форма
(4 стадии воспроизводства) 1). Производство;	 1). Производственный бизнес;
2). Распределение;	2). Бизнес в сфере обращения (коммерция, банковские услуги, оптовая и розничная торговля);
3). Обмен;	3). Бизнес в сфере распределения (коммерческое посредничество, биржи труда);
4). Потребление;	4). Бизнес в сфере потребления (услуг в рамках домашнего хозяйства).

Критерий	Форма
- Научно-технический прогресс	1). Традиционный; 2). Инновационный.
- Охват бизнесом того или иного экономического пространства	1). Национальный бизнес; 2). Региональный бизнес; 3). Областной; 4). Местный.
- Уровень организации хозяйственной жизни	1). Макробизнес (на уровне государства, республики). 2). Мезобизнес (отдельная сфера, отрасль, сектор экономики); 3). Микробизнес (фирма).
- Государственный и правовой статус	1). Официальный; 2). Теневой.

- Бизнес- планирование это:

1) Процесс разработки и осуществления системы мероприятий по реализации предпринимательского инвестиционного проекта, развития предприятия на определенный период времени;

2) Это самостоятельный вид плановой деятельности, которая связана с предпринимательством.

Это основа развития мелкого и среднего бизнеса.

- В условиях рынка нереально добиться стабильного успеха в бизнесе, если
  - не планировать эффективно его развитие,
  - не аккумулировать постоянно информацию о собственном состоянии и перспективах, о состоянии целевых рынков, положения на них конкурентов и т. д.

Необходимо не только точно представить свои потребности на перспективу в материальных, трудовых, интеллектуальных , финансовых ресурсах, но и предусматривать источники их получения, уметь выявлять эффективность использования ресурсов в процессе работы предприятия.

- Бизнес- планирование –это объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и необходимый инструмент проектно– инвестиционных решений в соответствии с требованиями рынка и сложившейся ситуации хозяйствования.

Формальное планирование:

1). Обеспечивает немалые выгоды;
2). Заставляет руководителя мыслить перспективно;
3). Обеспечивает основу для принятия эффективных управленческих решений;
4). Увеличивает возможности в обеспечении фирмы необходимой информацией;
5). Способствует снижению рисков предпринимательской деятельности;
6). Ведет к четкой координации действий всех участников бизнеса;
7). Позволяет предвидеть ожидаемые перемены, подготовиться к внезапному изменению рыночной обстановки.

Стадии процесса бизнес-планирования

1) Подготовительный- формирование бизнес-идеи.

   Бизнес- идея- это идея нового продукта или услуги; технического, организационного или экономического решения.

   Необходимо очень тщательно бизнес-идею проанализировать и оценить, чтобы убедиться что она действительно может лечь в основу успешного предприятия.

Убедившись в ее перспективности приступают к разработке бизнес- проекта.

2). Разработка бизнес- проекта и принятие решения о подготовке бизнес- плана. Формируется группа разработчиков бизнес-плана, определяется система его финансового обеспечения и открывается финансирование его подготовки.

3). Продвижение идеи бизнес- плана.

Начальным этапом стадии продвижения бизнес- плана выступает организация и продвижение презентации бизнес-плана.

4). Презентация бизнес- плана- это краткое изложение основных положений бизнес-плана.

Рекомендации к составлению бизнес-плана:

1). Оформление бизнес-плана должно соответствовать имиджу преуспевающей фирмы, быть привлекательным, но неброским;

2). Бизнес-план должен соответствовать целям, не должно быть ничего лишнего: четкая структура и его наглядность, краткость;

3). Оптимальный объем 40 страниц;

4). В бизнес-план не должна включаться второстепенная и справочная информация (ее выносят в приложения);

5). Бизнес-план должен быть понятен широкому кругу людей, а не только специалистам;

6). Информация должна быть емкой, четкой и краткой (таблицы, графики) и т.д.

7). Предложения и прогнозы бизнес-плана должны быть обоснованы и подкреплены ссылками на источники информации;

8). Точность финансовых расчетов;

9). Должны быть обсуждены риски компании;

10). Бизнес-план должен быть подготовлен с учетом требований и стандартов;

При разработке программы бизнеса очень важно, чтобы она не была ориентирована только на одного партнера.

Бизнес-план- это краткое, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства их достижения.

Это документ, позволяющий управлять бизнесом, поэтому его можно представить как руководство для исполнения и контроля.

- Основная цель бизнес-плана: планирование хозяйственной деятельности фирмы на различные временные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможности получения необходимых ресурсов.

Задачи:

1). Определить конкретные направления деятельности , перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;

2). Оценить затраты для изготовления и сбыта продукции, оценить прибыльность продукта;

3). Выявить соответствие кадров фирмы;

4). Проанализировать материальное и финансовое положение фирмы;

5). Просчитать риски и предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Домашнее задание:

- **<u>Задание:</u> 1)**Придумай три бизнес-идеи, заполнив таблицу №1«Технология формирования бизнес – идеи» **(смотри таблицу и пример в документе Ворд)**
- **2). Заполни таблицу №2 «**Самооценка бизнес- идеи на ее реализуемость». **(смотри таблицу и пример)**
- **3). Сделай вывод!!**