



БИЗНЕС-ПЛАН

Презентацию подготовила студентка группы МЭБ-301
Танаева Яна

Миасс 2016

Понятие бизнес-плана

- **Бизнес-план** — основной документ, разрабатываемый предприятием и представляемый инвестору (кредитору) по реальному инвестиционному проекту или проекту санации данного предприятия при угрозе его банкротства; программа деятельности предприятия, план конкретных мер по достижению конкретных целей его деятельности, включающий оценку ожидаемых расходов и доходов.
- Под бизнес-планом также понимается экономическая программа поэтапного выполнения бизнес-операций на этапе внедрения нового проекта. Документ содержит главные моменты будущего коммерческого предприятия: его сферу деятельности, перечень выпускаемой продукции или услуг, рыночную стратегию хозяйствования, маркетинговую политику, предполагаемый уровень рентабельности производства.

В чьи обязанности входит составление бизнес-плана?

- Активное участие в составлении бизнес-плана должен принимать руководитель компании или человек, планирующий организовать собственный бизнес. Функция главного действующего лица предприятия настолько велика, что в противном случае потенциальные партнеры могут отказаться от рассмотрения документации и дальнейшего сотрудничества.
- Только руководитель предприятия способен тщательно смоделировать будущую деятельность фирмы, правильно выявить и оценить возможные риски и продумать методы их минимизации. Именно от этих факторов зависит успешное ведение бизнеса. Консультационными услугами профессионалов можно воспользоваться для придания презентабельной формы документу.

Цель бизнес-плана

- **Главная цель бизнес-плана** – это краткосрочное или долгосрочное планирование хозяйственно-финансовой деятельности фирмы согласно рыночному спросу и способности задействования необходимых ресурсов.

Задачи бизнес-плана

Безупречно составленный и структурированный бизнес-план нужен для решения определенных задач:

- °сформулировать главную цель проекта, его стратегическое направление, спрогнозировать развитие событий в краткосрочном и долгосрочном периодах;
- °определить сегменты рынка, приемлемые для продукции фирмы, и целевую аудиторию потребителей;
- °оценить конкурентоспособность предприятия, основываясь на показателях доли целевого рынка или его сегмента;

Задачи бизнес-плана

- разработать ассортиментную политику и охарактеризовать показатели предполагаемой продукции и услуг;
- рассчитать допустимую величину потенциальных затрат производственной и непроизводственной направленности;
- определить тактику маркетинговой политики в сфере ценообразования, эффективности стимулирования сбыта, анализ освоенных сегментов рынка и потенциальной целевой аудитории;
- оценить оптимальное соотношение реальных возможностей предприятия и поставленные к реализации цели.

Функции бизнес-плана

Помимо решения задач на этапе прединвестиционного планирования, на бизнес-план возложены конкретные функции:

- бизнес-план используется для оценки фактических показателей деятельности компании за конкретный период в сравнении с запланированными;
- является инструментом реализации основных стратегических направлений предприятия;
- разработка ведущих концепций ведения бизнес-процессов;
- выступает инструментом привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Виды бизнес-планов

Бизнес-план составляют для достижения конкретных целей. В зависимости от этого существует несколько видов документа:

- **инвестиционный бизнес-план** — составляется для привлечения потенциальных инвесторов. В нем подробно описаны данные маркетингового анализа, сформулированы цели, задачи и сфера деятельности фирмы;
- **бизнес-план предприятия** — содержит главные моменты деятельности фирмы, описывает вероятные проблемы и методы их решения, организационную структуру и стратегию предприятия. Используется руководством фирмы в процессе внедрения разработанного проекта;
- **бизнес-план на кредит** — составляется с целью оформления денежной ссуды на максимально приемлемых условиях. Для этого приводятся сведения, подтверждающие платежеспособность заемщика и дающие гарантию своевременного погашения займа;
- **бизнес-план на грант** — формируется для получения займа или субсидии из благотворительных фондов или государственных структур.

Структура бизнес-плана

В бизнес-плане отражаются все стороны производственной и коммерческой деятельности предприятия, его финансовые результаты.

Поскольку бизнес-план является инструментом реализации стратегии предприятия, то структура документа должна быть унифицирована.

Стандартный бизнес-план должен включать в себя следующие основные разделы:

1. Резюме

Резюме бизнес-плана – это краткое описание документа, которое содержит ключевые понятия всего бизнес-плана. В резюме представлена информация о сумме кредита, целях кредитования, сроках погашения задолженности, инвестиционных партнерах, наличии собственных денежных ресурсов.

Структура бизнес-плана

Резюме должно содержать:

- цель проекта;
- краткое описание компании;
- краткое изложение наиболее привлекательных моментов из всех остальных разделов 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 заемных средств;
- номера и даты получения патентов и сертификатов;
- факты, подтверждающие надежность деятельности предприятия, юридические и экономические гарантии.

Структура бизнес-плана

2. Описание продукции или услуг

- Данный раздел бизнес-плана включает в себя описание всех видов товаров и услуг, которые будут предложены потенциальным покупателям. Здесь представлены общие аспекты и способы технического производства выпускаемой продукции с описанием основных характеристик и преимуществ, которые получает потребитель при использовании определенной группы товаров.
- В разделе содержится информация о наличии патентов или авторских прав на изобретения, использовании инновационных технологий, высокого качества сырья, низкой себестоимости. В данной части бизнес-плана представлены сведения о возможности совершенствования технологического производства и степени готовности продукции для реализации.

Структура бизнес-плана

3. Анализ рынка и маркетинговая стратегия.

- Маркетинговый план — это документ, который считается основополагающей частью бизнес-плана, где указаны рыночные цели предприятия и описаны пути их достижения. Основная задача данного раздела — выявление неудовлетворительного спроса и получение данных для дальнейшего формирования схемы сбыта.

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 быта продукции;
- выбор стратегии рекламы товара;
- выбор стратегии развития предприятия на перспективу.

Структура бизнес-плана

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.).

Структура бизнес-плана

4. Основной производственный план содержит:

- 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).

Структура бизнес-плана

План обновления выпускаемой продукции должен содержать:

- 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 НИОКР.

Структура бизнес-плана

План производства и реализации продукции должен включать следующие вопросы:

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

План развития производства содержит планы:

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

Структура бизнес-плана

5. 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.

Организация реализации бизнес-плана предусматривает:

- разработку, согласование и утверждение программы реализации стратегических планов;
- организацию учета и контроля выполнения планов;
- мотивацию выполнения планов в установленные сроки, требуемого качества и с намеченными затратами;
- регулирование процесса реализации стратегических планов при появлении изменений во внешней и внутренней среде предприятия.

Структура бизнес-плана

6. Финансовый план

- Финансовый план – раздел бизнес-плана, который рассматривает вопросы, связанные с финансовым обеспечением предприятия. В нем содержится информация о прогнозируемых финансовых результатах деятельности фирмы вследствие внедрения новых технологий в ближайшие 3-5 лет.

Финансовый бизнес-план состоит из таких частей:

- прогноз финансовых результатов;
- схема движения денежных средств;
- прогнозируемый баланс предприятия.

Структура бизнес-плана

7. Направленность и эффективность проекта

- В разделе «Направленность и эффективность проекта» рассматриваются такие важные моменты как: экспортные поставки, импорт продукции, способы снижения затрат ресурсов, экологические вопросы и другие.
- Проводится оценка значимости и масштабов проекта, приводятся показатели эффективности реализации целей, а также анализ экономической чувствительности предприятия.

8. Риски и гарантии

- Анализ рисков – важный раздел любого бизнес-плана. Помимо определения возможных рисков, здесь рассматриваются методы снижения вероятности их наступления и минимизация потерь после их воздействия. При больших финансовых вложениях цитируются экспертные оценки возможности наступления форс-мажорных ситуаций.

Структура бизнес-плана

9. Приложения

- В данный раздел включаются документы, подтверждающие или дополняющие информацию, которая содержится в бизнес-плане, например, биографии управленческого персонала, результаты исследования рынка, заключения аудиторов, фотографии образцов продукции, план производственных площадей, договоры, гарантийные письма.
- В разработке бизнес-плана важнейшая часть — финансовая, основанная на анализе и оценке денежных потоков, генерируемых финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, расчете основных показателей их эффективности.

Поддержка проектов начинающих бизнесменов в Миассе

- В соответствии с постановлением главы администрации Станислава Третьякова в Миассе создано муниципальное автономное учреждение «Центр развития предпринимательства». Его главной задачей является поддержка начинающих бизнесменов.
- Создание МАУ «Центр развития предпринимательства» — один из пилотных проектов в рамках взаимодействия администрации Миасского округа с Агентством стратегических исследований по внедрению лучших муниципальных практик.
- Новое учреждение призвано создавать комфортные условия для малого и среднего бизнеса — особенно на стадии становления. Желающим начать своё дело, но не знающим, каков порядок действий, сотрудники центра дадут юридические консультации, окажут первичные бухгалтерские услуги, просветят в вопросах налогообложения. Помощь такого рода предприниматели-новички получают бесплатно, что на первых порах, пока нет твёрдого источника дохода, для них очень важно.

Поддержка проектов начинающих бизнесменов в Миассе

- Специалисты призваны помочь и в наборе персонала для новых компаний. Для этого налажена связь с центром занятости населения. Устойчивый рост числа малых и средних предприятий, а также работающих на них сотрудников, — достижения этих количественных показателей ждёт от МАУ администрация Миасского округа как учредитель. Ещё одна из приоритетных задач — пропаганда предпринимательства как рода деятельности и формирование положительного облика делового человека в обществе.
- Чтобы бизнес развивался, ему необходимы площади. И такую информацию (по имуществу, которое сдаётся в аренду) будет доводить до предпринимателей центр, призванный им всячески помогать.