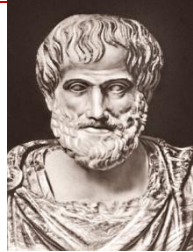


ТЕМА 16. Бизнес-планирование

***Подготовка молодёжи к
предпринимательской деятельности.
Начальные шаги в бизнесе. Финансирование
бизнеса. Первоначальное накопление
капитала: проблемы и их решение.***

Подготовка к предпринимательской деятельности. История

- более двух тысяч лет назад древние греки занимались различными видами предпринимательства. Философы Древней Греции одними из первых попытались осмыслить сущность предпринимательской деятельности, которую Аристотель называл «искусством наживать богатство», и заложить основы экономической теории.



- Для подготовки детей ремесленников и купцов к практической деятельности в XII-XIV веках были созданы специальные школы, в которых молодые люди учились писать и считать, изучали географию, историю и другие предметы, необходимые в торговом деле.

- В XV- XIX веке в европейских странах подготовка школьников к предпринимательской деятельности осуществлялась в реальных школах и коммерчески училищах, в которых могли учиться дети из разных сословий.



Социальное «омоложение» предпринимательства

Многочисленные представители молодежи в бизнесе – явление, отражающее современную действительность. Но порой в силу своего возраста и отсутствия опыта молодежное предпринимательство теряет эффективность, и нужен кто-то, кто мог бы подсказать, что лучше сделать в той или иной ситуации.



Современная экономика нуждается в качественно подготовленных и высококвалифицированных кадрах. Адаптация молодежи к сложившейся ситуации на рынке труда возможна через систему мероприятий по поддержке и вовлечению молодежи в предпринимательство.

Уровни образовательной поддержки молодежного предпринимательства:

- Первый уровень начинается с **формирования интереса** и включения в **инновационную деятельность** учащейся молодежи, приобщения их к основам предпринимательской деятельности через соответствующие спецкурсы в школах, колледжах и вузах, через участие в образовательных проектах, в которых раскрываются различные аспекты начального бизнес-образования.
- Второй уровень связан с **дополнительным профессиональным обучением** учащейся молодежи (студентов, аспирантов) в рамках образовательных проектов по краткосрочному **обучению основам коммерциализации НИОКР, разработке и анализу бизнес-планов** на базе программы Project Expert, актуальным **вопросам налогообложения и бухгалтерского учета** и др.
- Третий уровень связан с льготными образовательными проектами по повышению квалификации или профессиональной переподготовке, где могут участвовать **молодые руководители и специалисты** малого и среднего **предпринимательства**, прежде всего инновационной сферы. Обучение идет по следующим направлениям: **разработка и реализация инновационных проектов**, инновационный менеджмент и управление рисками инновационных проектов, финансовый менеджмент, **управление информационными системами в бизнесе**, управление человеческими ресурсами, теория, практика и инструменты современного маркетинга, стратегический менеджмент и др.

Начальные шаги в бизнесе. С чего начать?

- Каждый человек способен найти для себя направление в малом бизнесе.
- Необходимо чётко поставить перед собой цель и добиваться её настойчиво и расчётливо.
- Просчитав все возможные варианты, Вы должны выбрать нужную стратегию для реализации проекта.
- Точно определив идею, наметив стратегию и нацелившись на успех Вы без особых осложнений сможете реализовать выбранный проект

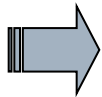


Начальные шаги в бизнесе. Как выбрать проект?

1. Необходимо оценить спрос на товар (работы или услуги), который предлагается производить.
 2. Необходимо понять, что и кому будет продаваться и почему люди это покупают.
 3. Необходимо помнить, что люди покупают продукт ради 4 преимуществ: характеристики самого продукта, его цену, поощрение спроса на данный продукт и место его реализации.
 4. Необходимо провести исследование покупателей - каковы их запросы и как на них выйти, довести до них свою продукцию.
 5. Необходимо использовать разные источники информации: публикации отраслевых ассоциаций, правительственные отчеты, статьи в научных журналах, интернет-информация.
 6. Необходимо определять данные о потенциальных размерах рынка: информацию о фирмах-конкурентах, о торговой наценке, о рыночных трендах и перспективах роста.
-

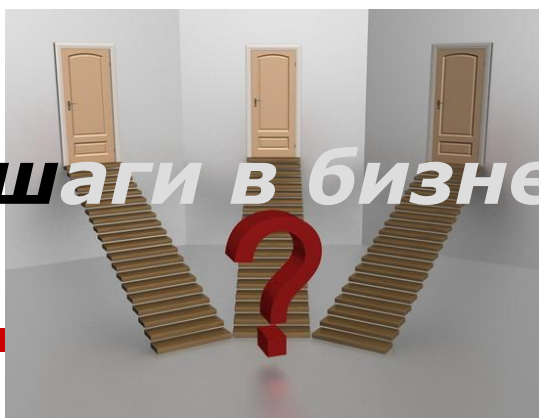
Начальные шаги в бизнесе. Анализ рынка сбыта

- Анализ будущего рынка сбыта - это один из важнейших этапов подготовки бизнес-плана.
- Необходимо убедить инвесторов в существовании рынка для продукции и показать, что вы можете продать на нем свою продукцию -> определить тот сегмент рынка, который будет для предприятия главным.
- Появление на рынке или уход с него относятся к числу наиболее важных стратегических решений и требуют тщательного расчета



Одна из первых ваших задач -
определить свой целевой рынок .

Начальные шаги в бизнесе. Что выбрать?



2 критерия:

- Ваше желание заниматься именно этим делом.
- Ваша возможность вложить необходимые на проект средства

Следует помнить, что:

- не существует бизнеса который принесёт Вам прибыль на следующий же день ;
- любой проект на пути от идеи до реализации должен подвергнуться доскональному анализу;
- успеху может помешать перенасыщенность рынка;
- общая пропорция участников рынка выглядит приблизительно так:
 - Лидеры (доля фирм составляет 40%)
 - Претенденты на лидерство (доля фирм составляет 30%)
 - Ведомые (доля фирм составляет 20%)
 - Аутсайдеры и новички (доля фирм составляет 10%)

Финансирование бизнеса.



Несколько вариантов финансирования:

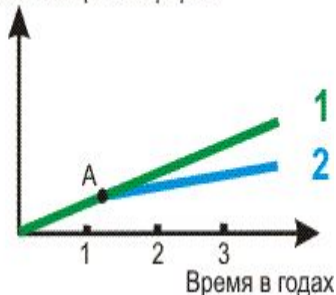
1. Занять у друзей или у родных
 2. Взять кредит в банке. Но:
 - Первое – даже если дают кредиты под 0% вы все равно исправно выплачиваете им деньги
 - Второе – в случае неудачи банк отберет у вас последнее и оставит вас у сломанного корыта.
 3. Деньги партнеров.
 4. Деньги занятые у других фирм
 5. Деньги, заработанные самостоятельно
-

Развитие бизнеса это:

- Рост прибыли?
- Рост выручки (оборота)?
- Рост стоимости бизнеса?
- Рост численности сотрудников?
- Рост доли на рынке?
- Рост качества, конкурентоспособности продукции?
- Рост влияния?

Ответ: всё вместе. Но- улучшение одного показателя вызвано ухудшением другого.

Например:
Показатель роста фирмы



Индекс роста = $0,5x$ (доходность на вложенный капитал) + $0,25x$ (средний рост выручки) + $0,25x$ (средний рост прибыли). (средние показатели рассчитываются за три последних года.

Рассмотрим схематичный график некой абстрактной устойчиво развивающейся фирмы:

Начиная из точки А **фирма развивается**, если всю получаемую прибыль направлять на развитие бизнеса;

• **2 - фирма развивается**, если часть получаемой прибыли собственники извлекают из бизнеса, т.е. финансовых ресурсов на развитие направляется меньше. Очевидно, что график пойдет полого.

Виды ресурсов, актуальные для развития бизнеса

- ❑ **Финансовые (денежные) ресурсы** – основные, т.к. достаточное их количество позволяет привлечь остальные;
 - ❑ **Кадровые ресурсы** – привлечение нужных сотрудников, нужной квалификации, в нужное время также можно назвать одним из основных ресурсов развития предприятия;
 - ❑ **Административные ресурсы** – наличие необходимых знакомств, связей может оказать огромное воздействие на скорость развития фирмы ;
 - ❑ **Интеллектуальные ресурсы** – обретения и применения новых знаний в бизнесе;
 - ❑ **Технологические ресурсы** – применение нового оборудования, технологий производства, технологии привлечения клиентов и т.п.;
 - ❑ **Маркетинговые ресурсы** – Умение своевременно переходить на новые продукты и услуги;
 - ❑ **Синергетические ресурсы объединений** – благодаря установлению новых хозяйственных связей или договоренностей результаты деятельности предприятия возрастают многократно.
 - ❑ **Ресурс повышения эффективности менеджмента** – Совершенствование методов управления и организации работы на фирме
-

Инструменты краткосрочного финансирования

1. Кредит – наиболее распространённый, но не всегда самый правильный путь.
2. Выявление финансовых резервов через анализ кредиторской и дебиторской задолженности.

Привлечение для этого специалистов может даже предотвратить поход в банк за очередным кредитом

Источники финансирования

Все источники
делятся на
внутренние
и **внешние**

Внутренние:
1. Прибыль
2. Запасы

Внешние:
1. Другие
фирмы
2. Продажа
акций
3. Банки
4. Торговый
кредит

Первоначальное накопление капитала: проблемы и их решение

- **Как решить проблему получения капитала для открытия бизнеса?**
 1. Кредитование бизнеса
 2. Инвестирования в бизнес
 3. Накопления

