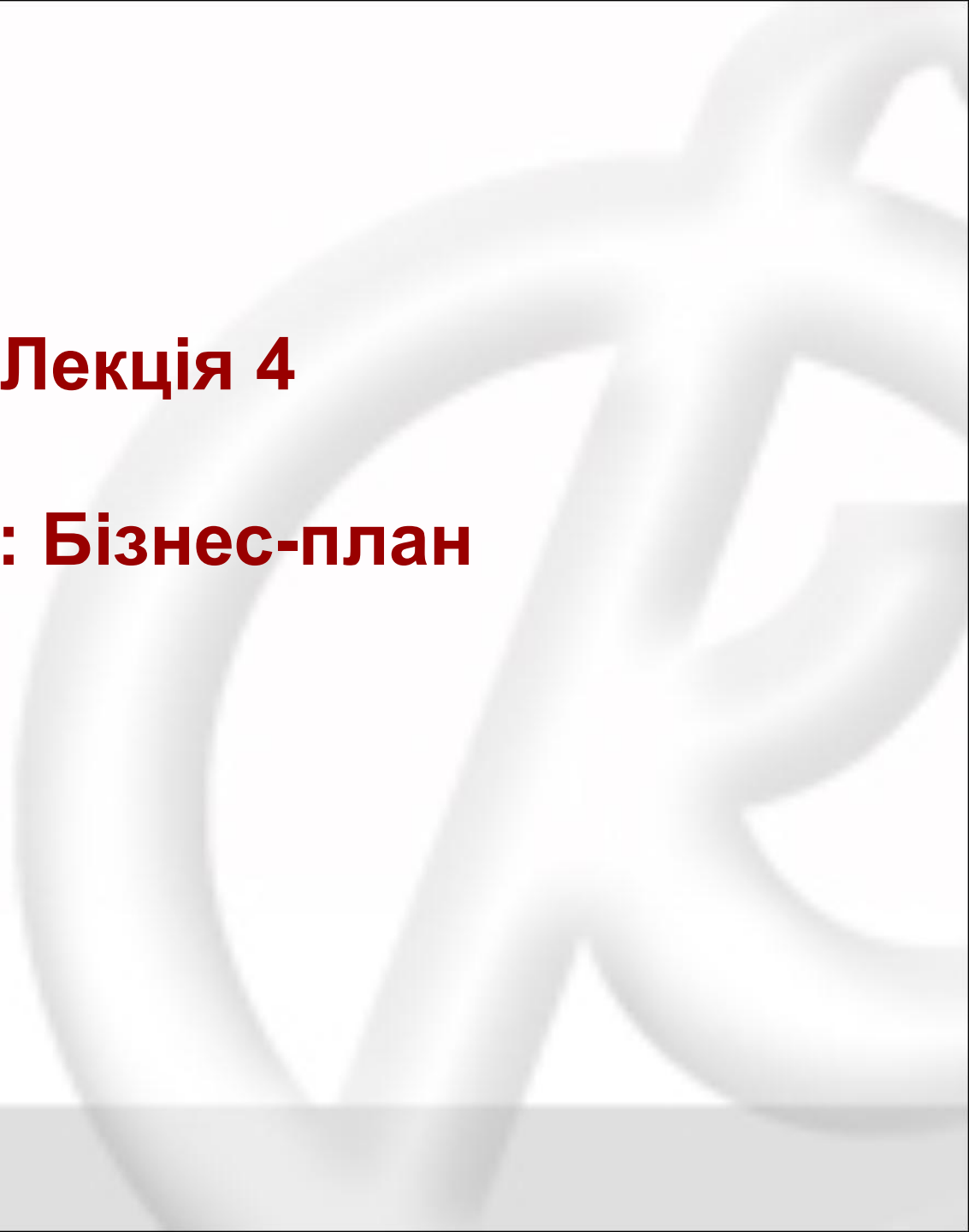


Лекція 4

Тема: Бізнес-план



Загальні визначення

З кожним роком сфера ІТ-послуг стає все більш популярною. Тому відкрити бізнес в цій сфері – дуже вигідна і прибуткова справа.

Щоб відкрити успішний бізнес потрібно мати гарний бізнес план (бізнес-план на розробку ПЗ).

Загальні визначення

Бізнес-ідея – загальна схема і спосіб отримання прибутку.

Ініціатор бізнес-проекту – людина, яка хоче з бізнес-ідеї витягти комерційну вигоду і розробляє загальний план комерціалізації бізнес-ідеї на ринку.

Загальні визначення

Бізнес-проект – це обмежена за часом, цілеспрямована зміна способів організації з певними вимогами до якості результатів, допустимими рамками витрат засобів і ресурсів і характерною організацією з розробки.

Бізнес-планування – це процес опису і прогнозування планованих дій в бізнесі, а також аналіз ймовірності настання бажаних подій і появи бажаних результатів.

Загальні визначення

Підпроцеси бізнес-планування:

1. Прояснення і опис бізнес-ідеї.
2. Збір необхідної інформації для аналізу бізнес-проекту.
3. Проведення аналізу на здійсненність бізнес-ідеї та реалізація бізнес-проекту.
4. Підготовка описового документа - бізнес-плану.

Загальні визначення

- **Бізнес план** – це документ, в якому описуються всі основні аспекти підприємницької діяльності, аналізуються головні проблеми, з якими може зіткнутися підприємець, і визначаються основні способи вирішення цих проблем.

Загальні визначення

- Основне призначення бізнес-плану - це надання добре структурованої інформації про проект інвестору, фінансовому інституту або власнику існуючого бізнесу.

Загальні визначення

- Бізнес-план необхідний в першу чергу для самого майбутнього власника, так як в документі можна наглядно проаналізувати ринок, визначити умови, можливості і перспективи роботи підприємства.
- Розробка і підготовка бізнес-плану дозволяє спланувати майбутні дії компанії і можливі варіанти адекватного реагування на визначені ситуації, які склалися на ринку

Загальні визначення

- Бізнес-план є цільовим, програмним документом, який представляє собою систему:
 - Розрахунків;
 - Техніко-економічних обґрунтувань;
 - Сукупність економічних показників;
 - Опис заходів і дій.

Загальні визначення

- Функції бізнес-плану:
 1. Обґрунтування стратегії і тактики господарської поведінки.
 2. Планування та прогнозування результатів діяльності (як розробка якомога повнішої програми діяльності).
 3. Залучення інвесторів.

Категорії бізнес-планів

- 1. Для зовнішнього використання. Такі бізнес-плани застосовуються як обґрунтування для залучення необхідних фінансових коштів, партнерів, а саме:

Бізнес план для залучення інвесторів

Бізнес план для отримання кредиту

Бізнес план для продажу діючого бізнесу

Категорії бізнес-планів

- 2. Для внутрішнього використання – використовуються постійно в якості інструменту управління.

Керуючі бізнес-плани - застосовуються для управління поточною діяльністю і розвитком підприємства.

Бізнес-плани проектів - спрямовані на планування і управління проектами, що реалізуються в рамках конкретного підприємства.

Разові (цільові) бізнес-плани - спрямовані на прийняття окремих великих рішень, пов'язаних з управлінням бізнесом.

Структура бізнес-плану

Перший варіант

Резюме.

Підприємство.

Продукція.

Ринок збуту.

Конкуренція.

Маркетинг.

Виробництво.

Організація, управління, кадри.

Фінанси.

Оцінка ризику та страхування.

Структура бізнес-плану

- Другий варіант

Резюме.

Місцезнаходження фірми.

Мета діяльності (місія) фірми.

Середовище для бізнесу.

Опис виду діяльності (бізнесу).

Продукція (послуги).

Аналіз ринку збуту.

Конкуренція і конкурентна перевага.

Організація зовнішньоекономічної діяльності
фірми.

Структура бізнес-плану

- Другий варіант

Стратегія плану маркетингу.

Прогнозування продажів.

План виробництва.

Організаційний план і менеджмент.

Оцінка ризику.

Фінансовий план.

Стратегія фінансування.

Структура бізнес-плану для Домашньої роботи

1. Резюме.
2. Опис продукції.
3. Ринок збуту.
4. Конкуренція.
5. Маркетинг.
6. Виробництво.
7. Організація, управління, кадри.
8. Фінанси.
9. Оцінка ризику.
10. Термін окупності

Структура бізнес-плану. Резюме

Резюме - це узагальнені відомості про освіту, професійний досвід, придбаних навичках і уміннях, нехай навіть не пов'язаних безпосередньо з попередньої діяльністю.

Опис бізнес цілей.

Структура бізнес-плану. Опис продукції

Описуються ті товари (послуги), які збирається запропонувати фірма (підприємець) майбутнім покупцям і заради виробництва яких замислювався весь проект.

У цьому розділі дається докладний опис майбутнього продукту, товару або послуги, які пропонуються покупцям (споживачам). Тут викладається «головна ідея».

Структура бізнес-плану. Опис продукції

При розробці даного розділу потрібно гранично чітко відповісти на ряд питань:

- Які потреби покликаний задовольнити ваш продукт (або послуга)?
- Що особливого в ньому і чому споживачі будуть відрізняти його від товарів (послуг), що надаються іншими компаніями, і віддавати йому перевагу?
- Який життєвий цикл товару або, іншими словами, як скоро він застаріє?

Структура бізнес-плану. Ринок збуту.

Встановлення того, хто є потенційним користувачем (сфера діяльності компаній) і хто може виступити основним замовником продукту

Структура бізнес-плану. Конкуренція

1) Потрібно виявити всіх основних конкурентів в обраній області.

2) Потрібно виділити ряд переваг власної організації, за допомогою яких і будуть залучатися ті чи інші клієнти.

Наприклад, це стосується рівня цін, унікальності продукції, привабливості дизайну, післяпродажного обслуговування, а також репутації самої компанії.

Структура бізнес-плану. Маркетинг

Маркетинг - це система організації діяльності фірми по розробці, виробництву і збуту товарів і наданні послуг на основі комплексного вивчення ринку і реальних запитів покупців з метою отримання високого прибутку.

Структура бізнес-плану. Маркетинг

План маркетингу.

1) Як товар буде продаватися на ринку (через кого) яка стратегія маркетингу прийнята на фірмі;

2) як будуть визначатися ціни на товари і який рівень прибутковості на вкладені кошти передбачається реалізувати;

4) як передбачається домагатися зростання обсягу продажів (план збуту) - за рахунок розширення району збуту або за рахунок пошуку нових форм залучення покупців;

5) як буде організована служба сервісу і скільки на це знадобиться коштів.

Структура бізнес-плану. Виробництво

В розділі повинно бути описано, яким чином планується виробництво продукції:

- Загальний підхід до організації виробництва.
- Які технологічні процеси будуть використовуватися.
- Яке обладнання, в якій кількості і з якими характеристиками необхідно.
- Які вимоги до трудових ресурсів (виробничий персонал, інженерно-технічний персонал, адміністративний персонал, умови оплати і стимулювання, умови праці, структура і склад підрозділів, навчання персоналу, передбачувані зміни в структурі персоналу в міру розвитку підприємства).

Структура бізнес-плану. Управління та Організація

- Опис організаційної схеми з управління компанією, тобто, який фахівець, за що саме несе відповідальність (посадові обов'язки).
- Розгляд питань оплати праці.

Структура бізнес-плану. Фінанси

- Фінансовий план обов'язково повинен містити планований графік виконання (календарний план) робіт в рамках проекту.
- У розділі повинні бути присутніми наступні документи:
 - 1) прогноз обсягів реалізації;
 - 2) план руху грошових коштів;
 - 3) план прибутків і збитків (цей документ показує, як буде формуватися і змінюватися прибуток);
 - 4) розрахунок і графік досягнення беззбитковості (показує рівень продажів, необхідний для покриття витрат при даному масштабі виробництва).

Структура бізнес-плану. Оцінка ризику

1. Ринковий ризик (чи буде в майбутньому існувати ринок, чи буде ринок зростати такими темпами, які сприятимуть бізнесу).
2. Ризик конкуруючих технологій (чи зможе конкурент розробити технологію, яка зробить дану застарілою).
3. Ризик завершення або технічний ризик (чи достатньо надійні пропонований проект, технологія або предмет діяльності, щоб усе спрацювало так, як намічається).
4. Внутрішній ризик (чи достатньо персоналу, щоб підприємство могло нормально функціонувати).

Структура бізнес-плану. Термін окупності

1. Сума початкових інвестицій ділиться на величину середньорічних грошових надходжень. Застосовується, коли грошові надходження приблизно рівні по роках:

$$PBP = \sum I_0 / PV,$$

де I_0 - початкові інвестиції;

PV - середньорічні грошові надходження від проекту.

2. Із суми початкових інвестицій наростаючим підсумком віднімають грошові надходження до тих пір, поки їх різниця не стане рівною нулю. Відповідно даний період і є терміном окупності інвестицій.