

Бизнес-планирование



Некоммерческая организация

Прибыль — положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг. $\text{Прибыль} = \text{Доходы} - \text{Затраты}$ (в денежном выражении).

Этапы создания НКО

1. **Цели**: определите цели создания организации Сформулируйте задачи и принципы.
2. **Наименование**: наименование должно содержать указание на организационно-правовую форму и характер деятельности организации/объединения.
3. **Учредители**: Определите состав учредителей организации.
4. **Финансирование**: источники финансирования создания и поддержание деятельности.

Цели деятельности НКО

Цели деятельности НКО должны соотноситься с видами деятельности НКО, которые определены в 7-ФЗ.

НКО создаются:

- Для решения социальных проблем
- Для развития гражданского общества в РФ
- Для оказания помощи в решении или снижении острых социально-значимых проблем сообществ или отдельных людей
- Для оказания доступных социальных услуг

Пример:

- **Цель:** оказание содействие в трудоустройстве людей с ограниченными возможностями.
- **Задачи:**
 1. Познакомить людей с ограниченными возможностями с трудовым законодательством.
 2. Организовать обучение людей с ограниченными возможностями работе на компьютере.
 3. Организовать дистанционное обучение людей ограниченными возможностями.
 4. Оказать содействие в трудоустройстве и создании собственного дела.

Определяем источники финансирования

- Регулярные и единовременные поступления от учредителей (участников, членов);
- Добровольные взносы и пожертвования (спонсорская помощь);
- Выручка от реализации товаров, работ, услуг, доходы от предпринимательской деятельности;
- Дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам;
- Доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации;
- Вступительные и членские взносы, если их уплата предусмотрена уставом;
- Поступления от проводимых в соответствии с уставом общественного объединения лекций, выставок, лотерей, аукционов, спортивных и иных мероприятий;
- Поступления от участия в грантах;
- Другие не запрещенные законом поступления.

Бизнес-план

Бизнес-план - это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем.

Бизнес-план

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

- **инвестиционный бизнес-план**
- **бизнес-план предприятия**
- **бизнес-план на кредит;**
- **бизнес-план на грант.**

Инвестиционный бизнес-план

- **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

- ▣ **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

- ▣ **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 (заявка на грант)

- ▣ **бизнес-план на грант** – формируется для получения займа или субсидии из благотворительных фондов или государственных структур.

Финансирование организации за счет гранта, спонсорской помощи

Грант – это целевые денежные средства, выделяемые различными фондами на проведение научных исследований, реализацию социально-значимых проектов, написание книг, организацию мероприятий.

Грант может получить конкретный человек, группа лиц или организация в целом. Выделение средств происходит по итогам проведения грантового конкурса.

1. Резюме

1. Резюме

Обычно этот раздел занимает ровно половину страницы А4 и отвечает на вопросы:

- в чем актуальность проекта, ожидаемые результаты от реализации проекта;
- каков бюджет проекта, сколько средств необходимо привлечь и сколько вы сами готовы вложить в проект.

2. Описание продукции или услуг

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.

3.Маркетинг и сбыт продукции или услуг

3.Маркетинг и сбыт продукции или услуг

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.

5. Организационный план

5. Организационный план

Раздел «Организационный план» содержит сведения об организационной структуре предприятия, персонале и кадровой политике фирмы.

Организационный план состоит из таких пунктов:

- организационная структура фирмы;
- штатный состав, количество персонала и график работы;
- правовое обеспечение фирмы;
- календарный график реализации проекта.

6. Финансовый план

6. Финансовый план

Финансовый план – раздел бизнес-плана, который рассматривает вопросы, связанные с финансовым обеспечением предприятия.

Лучше привязать к графику реализации проекта, поскольку часто грантодатель перечисляет средства частями. Каждая статья расходов должна быть обоснована. Укажите в этом разделе: общую стоимость проекта, сумму запрашиваемых средств, сумму имеющихся средств, статьи расходов.

7. Направленность и эффективность проекта

7. Направленность и эффективность проекта

Проводится оценка значимости и масштабов проекта, приводятся показатели эффективности реализации целей.

8. Риски и гарантии

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.

9. Приложения

9. Приложения

Приложения к бизнес-плану включают в себя необходимую дополнительную и справочную документацию.

Спасибо за

