

БИЗНЕС- ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКО Й ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КНЯЗЕВА И.Ю., К.Э.Н., ДОЦЕНТ

**Бизнес-планирование предпринимательской
деятельности – это процесс разработки
программы развития бизнеса, которая
определяет основные аспекты развития
организации или коммерческого проекта,
анализирует проблемы, возникающие в ходе
решения рыночных, производственных,
организационных или инвестиционных задач, а
также определяет способы решения этих
проблем.**

Целевые направления бизнес-планирования:

Внутреннее – оценка состояния и перспектив развития бизнеса и оптимизация использования потенциальных возможностей для достижения поставленных целей.

Внешнее – оценка состояния внешней рыночной среды и информирование внешних инвесторов, заинтересованных организаций, государственных и муниципальных органов и прочих участников рынка о технических, организационно-экономических, финансовых, юридических и прочих преимуществах бизнеса.

Бизнес-план – это целевой, программный, системный документ, структурированный по определенным разделам и представляющий собой систему расчетов, технико-экономических обоснований, совокупность экономических показателей, описание мер и действий, посвященных реализации стратегии и основной цели предпринимательской деятельности - получения максимальной прибыли от нее.



Значение бизнес-плана:

- 1) оценивает степень жизнеспособности и будущей устойчивости предприятия, снижает риск предпринимательской деятельности;**
- 2) конкретизирует перспективы развития бизнеса, представляя их в виде обоснованной системы количественных и качественных показателей;**
- 3) позволяет получить внешние инвестиции.**

Функции бизнес-плана:

- 1) стратегическую (помогает при разработке стратегии бизнеса, что особенно важно при организации новой компании или определении новых бизнес-направлений);**
- 2) функцию планирования (позволяет оценить перспективы развития бизнеса и разработать комплекс конкретных мероприятий для их достижения);**
- 3) инвестиционную (помогает определить оптимальные источники и объем внешних инвестиций, найти потенциальных инвесторов).**

Цели составления бизнес-плана:

- 1. Создание новых коммерческих организаций;**
- 2. Использование инноваций в рамках действующей коммерческой организации;**
- 3. Реализация новых видов деятельности в действующих предпринимательских структурах;**
- 4. Финансовое оздоровление малорентабельных, убыточных предпринимательских единиц (план финансового оздоровления);**
- 5. Обоснование эффективности бизнес-проектов и привлечение инвесторов (включая кредиторов: государственных, коммерческих);**
- 7. Рекламирование деятельности в целях поддержания имиджа коммерческой организации**

«Поможет более четко обозначить мотивы и цели вашей работы бизнесе. Не зная, почему и зачем собираетесь заняться им, вы не сможете поставить перед собой цель, определить направление работы и добиться успеха

Поможет сформулировать концепцию вашей фирмы. На основе четкой, лаконичной, хорошо продуманной концепции вы будете принимать все решения, начиная с того, в какой цвет покрасить стены.

Поможет сформировать представление о возможностях и ограничениях рынка и ответить на вопросы: какое направление является наиболее перспективным? Кто ваши соперники? Как вы собираетесь с ними конкурировать?

Будет способствовать формированию более четкого представления о целевой аудитории потребителей, которую вы собираетесь обслуживать. Не обладая ясным представлением о потенциальных клиентах, вы не сможете удовлетворять их запросы и, следовательно, не добьетесь успеха в бизнесе.

Поможет определить, какую продукцию следует предлагать клиентам.

Заставит внимательнее относиться к деньгам, которые вкладываются в бизнес на начальном этапе и в течение первых нескольких лет после открытия. Составление бюджета и финансовое планирование играют важнейшую роль в достижении успеха.

Заставит обратить внимание на риски, с которыми связано владение собственным бизнесом. Компании в 80% случаев терпят крах в течение первых пяти лет после начала деятельности. Как правило, это происходит из-за недостатков в планировании и подготовке, дефицита капитала и отсутствия навыков менеджмента и маркетинга.

Поможет наметить меры, необходимые для того, чтобы поднять бизнес и обеспечить его бесперебойное прибыльное функционирование.

Будет вдохновлять и стимулировать вашу деятельность. Знания приносят пользу только в том случае, если их применяют на практике»

Общие требования к бизнес-плану:

- достоверность;
 - своевременность (составление и, соответственно, использование по назначению в нужное время);
 - достаточность (наличие минимально необходимого объема информации);
 - понятность и доступность для восприятия.
 - четкость и логическая последовательность;
 - убедительность аргументации;
 - конкретность и краткость;
 - обоснованностью всех положений и их рекламной привлекательностью.
- 

Рекомендации к оформлению бизнес-плана:

- 1) оформление бизнес-плана должно соответствовать имиджу преуспевающей фирмы, оно должно быть привлекательным, но неброским;
- 2) степень детализации должна соответствовать целям плана, но не включать ничего лишнего: четкая структура и его наглядность, краткость. Практика показывает, что оптимальным является объем бизнес-плана в 40 страниц;
- 3) в бизнес-план не должна включаться второстепенная и справочная информация. Ее лучше вынести в приложения. Объем приложений не ограничивается;
- 4) стиль изложения должен отличаться простотой и отсутствием языкового и терминологического барьеров. Бизнес-план должен быть понятен широкому кругу людей, а не только специалистам;
- 5) информация бизнес-плана должна быть емкой, четкой и в то же время краткой (таблицы, графики и т.д.);
- 6) предложения и прогнозы бизнес-плана должны быть обоснованы и подкреплены ссылками на источники информации;
- 7) точность финансовых расчетов – необходимое условие;
- 8) должны быть обсуждены риски компании;
- 9) бизнес-план должен быть подготовлен с учетом требований и стандартов организаций и лиц, которым предполагается представить этот документ.

Структура бизнес-плана (традиционные разделы)

Резюме.

Идея предлагаемого проекта, анализ современного состояния отрасли и оценка рынка сбыта.

Маркетинговые план.

Организационный план.

Производственный план.

Финансовый план.

Возможные риски.

Приложения



Бизнес-план по стандарту UNIDO

(UNIDO – United Nations Industrial Development Organization - Организация Объединённых Наций по промышленному развитию, ЮНИДО – подразделение ООН, основана в 1966 году для борьбы с нищетой и поддержки индустриального развития стран с переходной экономикой).

Резюме

Идея (сущность) предлагаемого проекта

- **Общие исходные данные и условия.**
- **Описание образца нового товара.**
- **Оценка опыта предпринимательской деятельности.**
- **Оценка рынка сбыта.**
- **Описание потребителей нового товара.**
- **Оценка конкурентов.**
- **Оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов.**

План маркетинга

- **Цели маркетинга.**
- **Стратегия маркетинга.**
- **Финансовое обеспечение плана маркетинга.**

План производства

- **Изготовитель нового товара.**
- **Наличие и требуемые мощности производства.**
- **Материальные факторы производства.**
- **Описание производственного процесса.**

Организационный план

- **Организационно-правовая форма собственности фирмы.**
- **Организационная структура фирмы.**
- **Распределение обязанностей.**
- **Сведения о партнёрах.**
- **Описание внешней среды бизнеса.**
- **Трудовые ресурсы фирмы.**
- **Сведения о членах руководящего состава.**

Финансовый план

- **План доходов и расходов.**
- **План денежных поступлений и выплат.**
- **Сводный баланс активов и пассивов фирмы.**
- **График достижения безубыточности.**
- **Стратегия финансирования (источники поступления средств и их использование).**
- **Оценка риска и страхование.**

Приложение

