

Предпринимательская идея. Бизнес-план



МБОУ Сухо-Сарматская СОШ

Учитель: Шаповалова И. Н.

Предпринимательская идея

- лежит в основе предпринимательства

Из чего рождается новая идея?

- знание собственного производства, нужд людей, которые в нем заняты (менеджмент);
- знание потребностей рынка (маркетинг);
- партнерские связи



Схема предпринимательских действий



Рыночная информация

- Соотношение между спросом и предложением

Вариант 1

Равенство
спроса и
предложения

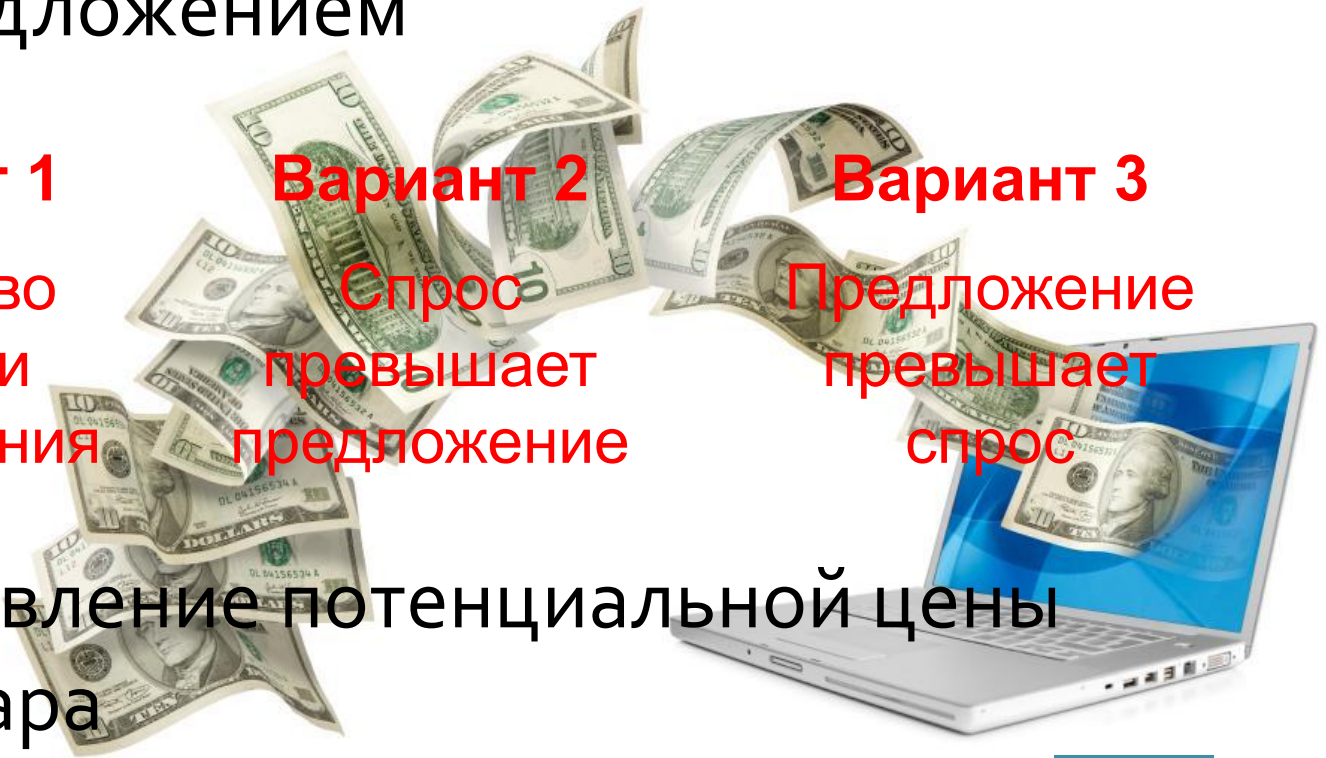
Вариант 2

Спрос
превышает
предложение

Вариант 3

Предложение
превышает
спрос

- Выявление потенциальной цены товара



Издержки производства

$$I_{п} = A_{о} + C_{с} + C_{рс} + H_{р}$$

$A_{о}$ – амортизационные отчисления;

$C_{с}$ – стоимость сырья;

$C_{рс}$ – стоимость рабочей силы;

$H_{р}$ – накладные расходы (стоимость упаковки, транспортные издержки, стоимость потребляемой электроэнергии и т. д.)



Возможный эффект от реализации идеи

Валовая прибыль: $\Pi_{\text{в}} = D_{\text{в}} - I_{\text{п}}$

$D_{\text{в}}$ – валовой доход;

$I_{\text{п}}$ – издержки производства.

Предпринимательская прибыль: $\Pi_{\text{п}} = D_{\text{в}} - I_{\text{п}} - H_{\text{о}}$

$H_{\text{о}}$ – налоговые отчисления.
 $H_{\text{о}} = \frac{\Pi_{\text{п}}}{100} \times 100\%$

Средняя норма прибыли:



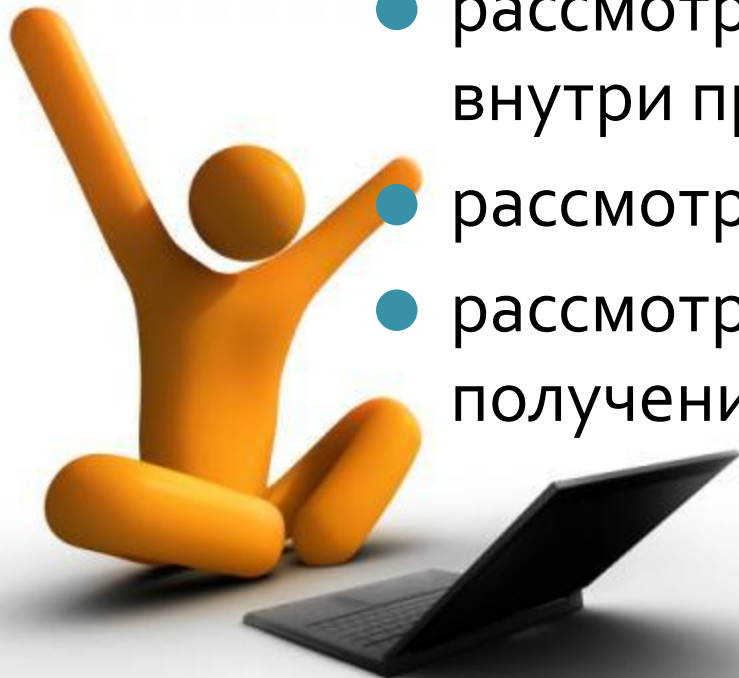
Бизнес-план



- документ, содержащий обоснование основных шагов, которые намечается осуществить для реализации какого-либо проекта или создания новой фирмы
- Бизнес – план является постоянным документом; он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и на рынке, где действует фирма.

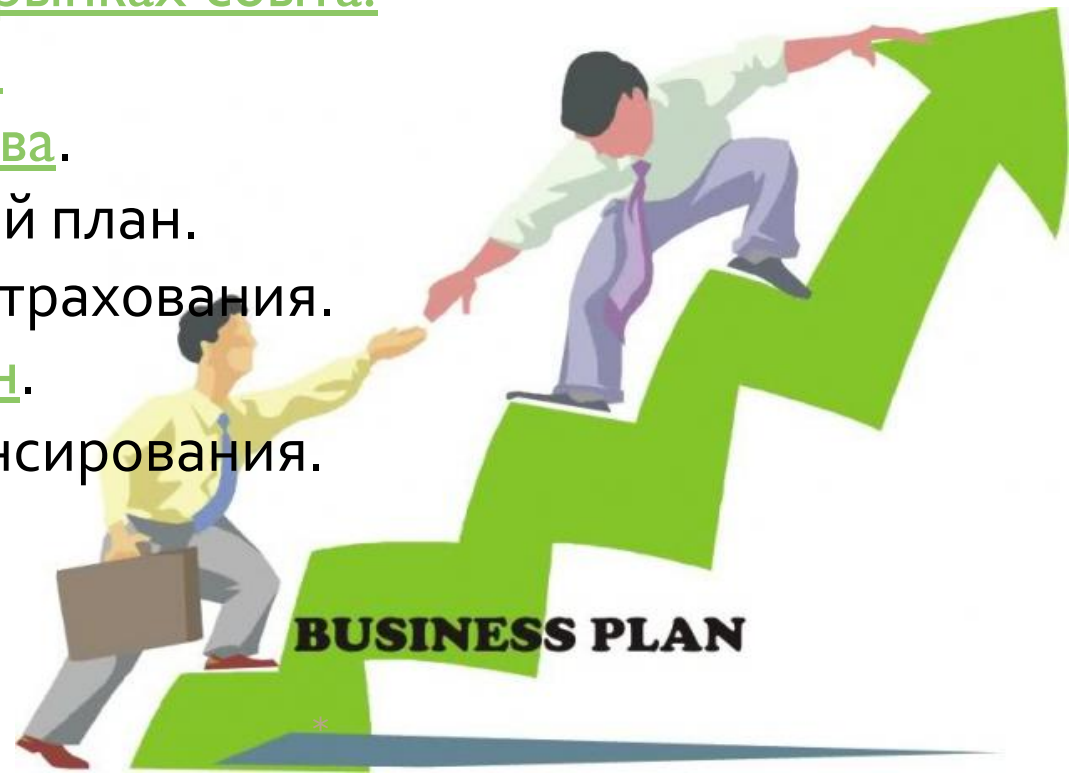
Бизнес план позволяет:

- представить анализ возможностей производства;
- рассчитать использование занятых денег;
- рассмотреть преобразования и изменения внутри производства;
- рассмотреть изменения на рынке сбыта;
- рассмотреть размер, средства и сроки получения прибыли.



Основные разделы бизнес-плана

1. Возможности фирмы (резюме).
2. Виды товаров (услуг).
3. Рынки сбыта товаров (услуг).
4. Конкуренция на рынках сбыта.
5. План маркетинга.
6. План производства.
7. Организационный план.
8. Оценка риска и страхования.
9. Финансовый план.
10. Стратегия финансирования.



Возможности фирмы

Определяются в приоритетном порядке все направления деятельности фирмы, целевые рынки по каждому направлению и место фирмы на этих рынках. По каждому направлению устанавливаются цели, к которым фирма стремится, стратегии их достижения, включающая перечень необходимых мероприятий. По каждой стратегии определяются ответственные лица.

- ***В этом разделе помещается информация, дающая представление о фирме, а также все необходимые данные, характеризующие ее коммерческую деятельность.***



Виды товаров (услуг)

- В этом разделе бизнес-плана описываются все товары и услуги, которые производит фирма.
- В разделе необходимо дать описание всех существующих и новых товаров и услуг, предлагаемых фирмой.



Рынки сбыта товаров (услуг)

- Этот раздел направлен на изучение рынков и позволяет предпринимателю четко представить, кто будет покупать его товар и где его ниша на рынке.



Конкуренция на рынках сбыта

- Здесь нужно провести реалистическую оценку сильных и слабых сторон конкурирующих товаров (услуг) и назвать выпускающие их фирмы, определить источники информации, указывающие на то, какие товары являются наиболее конкурентоспособными, сравнивать конкурирующие товары (услуги) по базисной цене, характеристикам, обслуживанию, гарантийным обязательствам и другим существенным признакам.
- Следует кратко обосновать имеющиеся достоинства и недостатки конкурирующих товаров (услуг).



План маркетинга

Раздел, посвященный маркетингу, является одной из важнейших частей бизнес-плана, поскольку в нем непосредственно говорится о характере намечаемого бизнеса и способах, благодаря которым можно рассчитывать на успех.

Маркетинг применяется при следующих условиях:

- Насыщение рынка товарами, т.е. при превышении предложения над спросом (рынок покупателя)
- Острой конкуренции, усилении борьбы за покупателя;
- Свободных рыночных отношений, т.е. возможности без административных ограничений выбирать рынки сбыта и снабжения, устанавливать цены, вести коммерческую политику и т.д.
- Полной самостоятельности предприятий в выборе целей фирмы, управленческих структур, окладов, в распределении средств по статьям бюджета и т.д.



План производства

Этот раздел готовится только теми предпринимателями, которые готовятся заняться производством товаров.



Финансовый план



Этот раздел необходимо посвятить планированию финансового обеспечения деятельности фирмы с целью наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств.

В этом разделе необходимо разработать совокупность следующих планово-отчетных документов:

- Оперативный план (отчет)
- План (отчет) доходов и расходов.
- План (отчет) движения денежных средств.
- Балансовый отчет (план).



Заключение

Цель бизнес-плана - достижение разумного и выполнимого компромисса между тем, что хочет и что может достичь фирма.

План призван показать работникам и потенциальным инвесторам целостность предлагаемого курса, продемонстрировать, как одно вытекает из другого.

Бизнес-план призван ответить на три ключевых вопроса:

- Каково текущее состояние бизнеса?
- Каково желаемое состояние?
- Как наиболее эффективно достичь желаемого состояния?

