



Лекція на тему

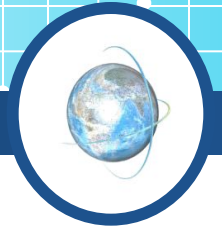
# БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

3 курс

факультет аграрного менеджменту

НУБіП України





## Вступ

---

1

Бізнес-план в ринковій системі господарювання: сутність, принципи, функції

---

2

Технологія складання бізнес-плану

---

3

Логіка та структура бізнес-плану

---

# Вступ



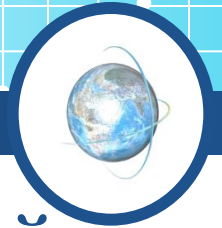
**Підприємницька  
діяльність – це  
процес прийняття  
рішень**

**План –  
основа для  
прийняття  
раціональних  
рішень**

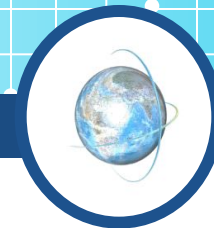


**Планування –  
результат  
пошуку  
раціональних  
та ефективних  
інструментів,  
способів  
розвитку**

# Бізнес-план –

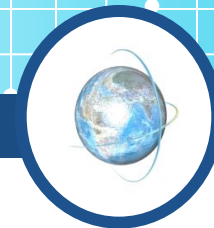


**специфічний плановий документ, який  
містить загальний опис напрямків  
діяльності підприємства або конкретного  
проекту та його технічних  
характеристик за певний період часу**



**документ, який містить  
систему ув'язаних в часі й  
просторі та узгоджених з  
метою і ресурсами заходів і  
дій, спрямованих на  
отримання максимального  
прибутку**

**Бізнес  
план**

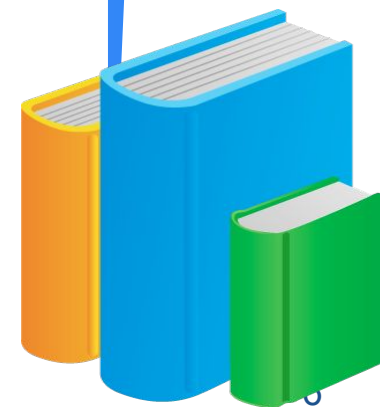


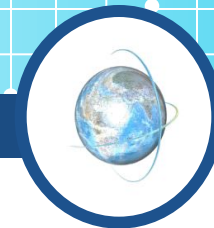
**документ, що описує бізнес - ідею  
та можливі шляхи її реалізації**

**документ, який розкриває суть  
комерційного проекту**

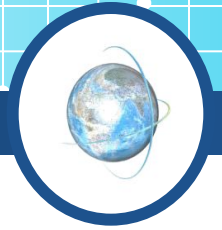
**основний прогностно-розрахунковий  
документ, що визначає програму  
діяльності підприємства**

**Бізнес-  
план**





**Бізнес-план - форма подання  
комерційної інформації,  
основа для ведення ділових  
переговорів**



## ЗОВНІШНЯ

ознайомлення із  
сутністю та  
основними  
аспектами  
реалізації  
конкретної  
підприємницької  
ідеї

## Бізнес- план

## ВНУТРІШНЯ

опрацювання  
механізму  
самоорганізації,  
цілісної системи  
управління  
реалізацією  
підприємницького  
проекту



# Основні функції бізнес-плану в яких комплексно розкривається його сутність



1

**надання  
інформації  
кредиторам,  
інвесторам про  
підприємство,  
стабільність,  
ефективність**

2

**обґрунтування  
мети  
ПД**

3

**лаконічний  
опис ПД,  
процесу  
виробництва**

4

**характеристика  
товару,  
послуги,  
їх якості**

# Основні функції бізнес-плану в яких комплексно розкривається його сутність



5

**обґрунтування  
прогнозів  
розвитку  
виробництва**

6

**оцінка  
професійного  
рівня  
управлінського  
персоналу,  
ефективності їх  
роботи**

7

**визначення  
життєздатності  
підприємства в  
умовах  
зовнішньої та  
внутрішньої  
конкуренції**

8

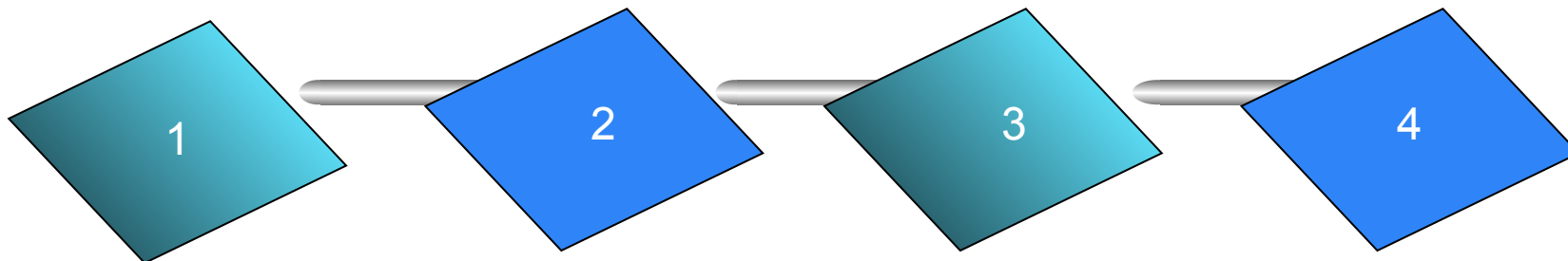
**комплексне  
дослідження  
ринку**

# Бізнес-план дає відповіді на питання:



- ❖ Що робити?
- ❖ Оцінка сучасного стану підприємства (ситуації)?
- ❖ Напрямок розвитку (бажаний стан)?
- ❖ Способи досягнення мети?
- ❖ Оцінка витрат ресурсів і фінансових результатів?

# Принципи складання бізнес-плану



**Якісне, чітке, змістовне оформлення**  
(зовнішній вигляд, чіткі малюнки, фотографії, зрозумілі розрахунки, графіки, таблиці)

**Чітке орієнтування на адресата**  
(кредитор, інвестор, партнер)

**Ретельна характеристика сегменту ринку, потреб споживачів, переваг продукції підприємства**

**Переконливість у реалізації основної ідеї, ефективності діяльності підприємства**

# Призначення бізнес-плану



## Бізнес-план

1.

- Розробка концепції бізнесу
- Детальне відпрацювання стратегії
- Попередження помилок

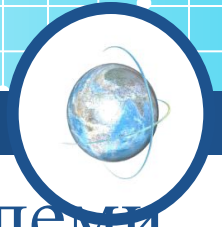
2.

Засіб  
залучення  
коштів

3.

Інструмент, що  
оцінює фактичні  
результати  
діяльності за  
певний період

# Основні причини складання бізнес-плану



- ❖ Можливість передбачити та усунути проблеми до того, як вони з'являються
- ❖ Можливість залучити інвестиції, необхідні для реалізації бізнес-ідеї
- ❖ Бізнес-план – стандартний документ ділового світу, “обличчя” підприємства
- ❖ Можливість використовувати БП як інструмент контролю та управління у внутрішній діяльності фірми

# Бізнес-план дає змогу розв'язати ряд завдань, основними серед яких є:



- ❖ Обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку підприємства
- ❖ Розрахунок фінансових результатів діяльності підприємства, обсягів продажу та прибутку
- ❖ Визначення джерел фінансування обраної стратегії, способів концентрації фінансових ресурсів
- ❖ Підбір працівників, здатних реалізовувати даний план

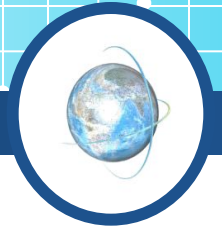
## 2. Послідовність складання бізнес-плану полягає в дотриманні наступних дій



- Ухвалення рішення про створення нового чи впровадження заходів з удосконалення діючого підприємства
- Аналіз власних можливостей і здатності взятися за реалізацію задуманого проекту
- Вибір виробу чи послуги, виробництво яких будуть метою задуманого проекту

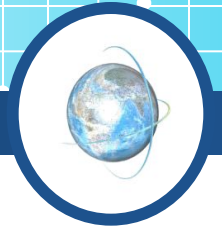


# Послідовність складання бізнес-плану полягає в дотриманні наступних дій



- Дослідження ринку збуту
- Складання прогнозу обсягів збуту  
(для першого року - щомісячно, для другого - поквартально)
- Вибір місця для здійснення комерційної,  
виробничої діяльності
- Розробка плану виробництва
- Розробка плану маркетингу

# Послідовність складання бізнес-плану полягає в дотриманні наступних дій



- Розробка організаційного плану
- Розробка юридичної схеми комерційної діяльності
- Вирішення питань організації бухгалтерського обліку
- Вирішення питань страхування
- Розробка фінансового плану
- Написання резюме до бізнес-плану

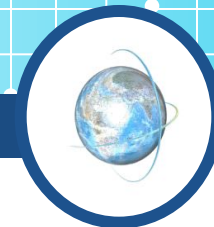


## 1. Підготовчий період

1. Підбір виконавців, консультантів, експертів
2. Постановка завдання
3. Розподіл обов'язків між виконавцями
4. Розробка календарного плану (графіка) виконання робіт
5. Збір необхідної інформації



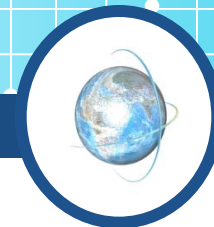
## 2. Розробка бізнес-плану



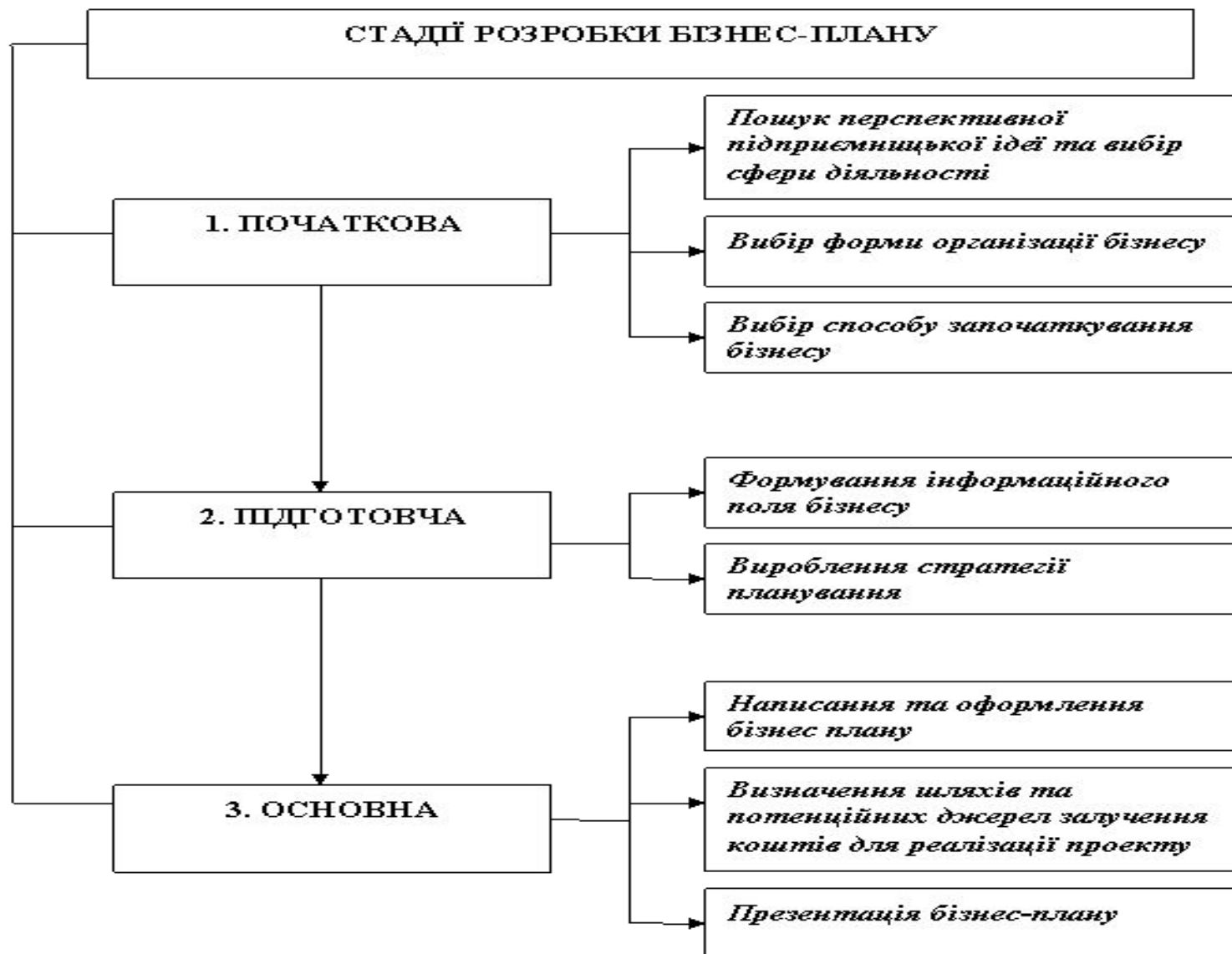
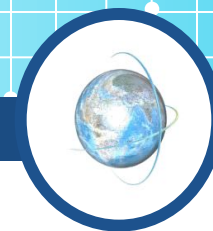
**Створення та робота робочої групи**

(менеджери, економісти, фінансисти,  
аналітики, маркетинологи, юристи)

## 3. Презентація бізнес-плану



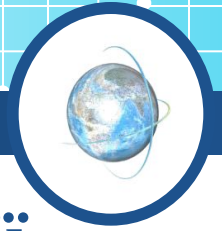
**Доведення основних положень бізнес-  
плану до потенційних  
інвесторів, кредиторів, партнерів,  
співробітників**



# Джерелами інформації для розробки бізнес-планів діяльності



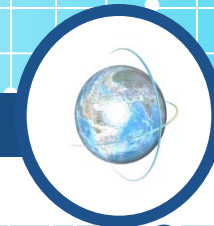
- ❖ довідники, посібники з організації та планування сільськогосподарського виробництва
- ❖ дослідження та розробки місцевих наукових, дослідницьких та навчальних закладів
- ❖ власна інформація про минулу діяльність свого підприємства, досвід практичної діяльності
- ❖ безпосередні контакти з майбутніми споживачами, постачальниками
- ❖ відомості про конкурентів



- ❖ **статистична інформація про стан і тенденції розвитку галузі**
- ❖ **поточні аналітичні огляди економічної та ринкової ситуації**
- ❖ **рекламні матеріали, інформаційно – комерційні матеріали виставок, ярмарків та науково - практичних конференцій**
- ❖ **публікації з питань підприємництва**



# Вимоги до стилю написання бізнес-плану:



1)

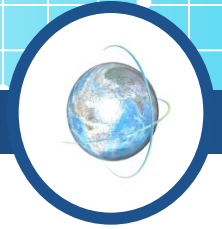
## Стислість, простота, адекватність щодо сутності підприємницького проекту

Для більшості невеликих проектів (для реалізації яких потрібно 80—100 тис. грн.), як свідчить практика, обсяги бізнес-планів обмежуються 10-25 сторінками, на вимогу готують докладніший бізнес-план

### В бізнес-плані рекомендується:

- уникати жаргонних виразів та лише технічного опису продукції (операцій, процесів)
- використовувати загальновідомі терміни
- викладати інформацію в діловому, доступному стилі

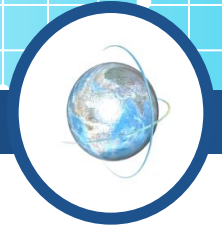
2)



**Функціональність –**

**розміщення лише корисної інформації, яка  
цікавить читача**

**За необхідності додаткова, пояснювальна,  
первинна інформація виноситься в  
додатки (обсяг додатків не обмежується)**



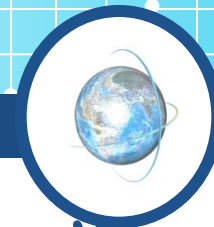
## **Бізнес-план має ґрунтуватися на реалістичних припущеннях**

**Прогнози, передбачення обґрунтовуються та підкріплюються посиланнями на:**

- ◆ **тенденції та пропорції розвитку галузі**
- ◆ **проведені дослідження ринку**
- ◆ **досвід діяльності конкурентів**

Довіра до бізнес-плану може бути серйозно підірвана, якщо заплановані в ньому відхилення від середньо-галузевих показників не мають достатніх підстав

4)

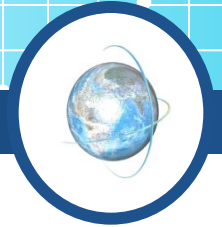


## **бізнес-плану протипоказаний зайвий ОПТИМІЗМ**

Будь-яке припущення в бізнесі дає "на виході" кілька результатів — від найгіршого до найкращого

У процесі бізнес-планування треба орієнтуватися на найгірший результат, створюючи певний запас "міцності" бізнесу

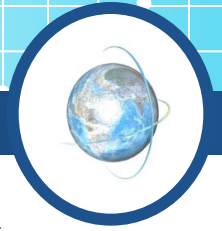
5)



**бізнес-план має бути легким для сприйняття,  
чітким, логічним – можливо швидко знайти  
потрібну інформацію**

У структурі бізнес-плану обов'язково потрібно  
виділяти розділи та параграфи

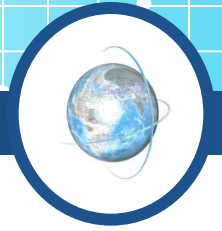
**6)**



**бізнес-план має забезпечувати охорону  
конфіденційної інформації про фірму та діяльність**

Необхідно жорстко контролювати сферу його  
розповсюдження або скласти окремий додаток, який  
міститиме всю конфіденційну інформацію і буде  
доступний тільки цільовим споживачам

# Правила технічного оформлення бізнес-плану



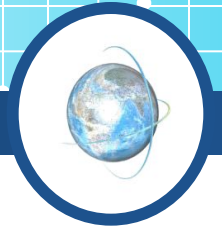
- ❖ наявність титульного аркуша
- ❖ наявність сторінки змісту
- ❖ розміщення резюме на початку бізнес-плану
- ❖ розміщення в кінці бізнес-плану додатків
- ❖ наявність приміток та посилань на джерела використаної інформації

# 3. Розділи бізнес - плану



1. Резюме
2. Опис підприємства та галузі
3. Опис продукту (послуги)
4. План виробництва продукції
5. Маркетинг та збут продукції
6. Організаційний план
7. Ризики та гарантії
8. Юридичний план
9. Фінансовий план
10. План управління
11. Додатки





## 1. Резюме

- розділ довільний, являє собою основні ідеї та зміст бізнес-плану в мініатюрі
- створюється та уточнюється в міру опрацювання плану, завершується після складання бізнес-плану в цілому

# Резюме представляє:



- генеральну мету проекту
- коротку характеристику продукту
- шляхи, способи досягнення поставлених цілей
- терміни здійснення проекту
- витрати, пов'язані з реалізацією
- очікувану ефективність та результативність
- галузь використання результатів

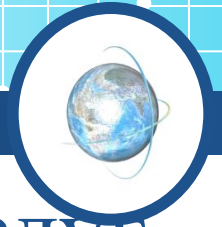
## 2. Аналіз стану справ у галузі



Визначаються:

- ❖ поточні тенденції
- ❖ потенційні конкуренти
- ❖ потенційні споживачі

# 3. Опис продукту, послуги, роботи



характеристика продуктів, робіт, послуг,  
приміщення під офіс, обладнання для  
нього, відомості про персонал, підприємця  
та його партнерів



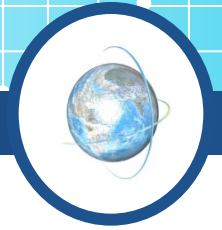
## 4. Виробничий план



- Розрахунок виробничої програми
- Визначення потреби в приміщеннях (виробничі, допоміжні, побутові)
- Визначення потреб в сировині
- Оцінка потреби в основних фондах, деталізація
- Оцінка потреби у виробничому персоналі
- Розрахунок витрат, пов'язаних з реалізацією проекту

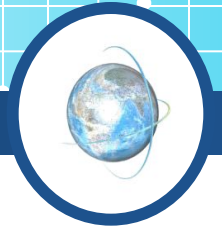


## 5. План маркетингу



- оцінка роботи збуту
- ціни на продукцію
- канали збуту
- реклама
- прогноз ціни на нову продукцію
- цільові показники

# Види досліджень ринку



## Первинне – збір власних даних:

Дослідження руху товарів у Вашій місцевості

Місцеві дослідження по виявленню конкурентів

Аналіз діяльності конкурентів

Опитування цільових груп майбутніх споживачів

## Вторинне – використання опублікованої інформації:

Галузеві показники

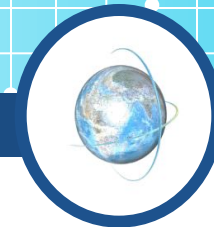
Дані Держкомстату, ін. компетентних джерел інформації

Журнали

Газети

Моніторинг Інтернетресурсів

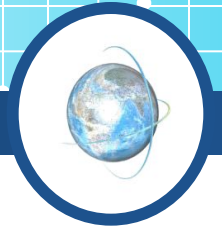
## 6. Організаційний план



- ❖ характеристика форми власності
- ❖ відомості про основних пайовиків
- ❖ визначення міри відповідальності партнерів
- ❖ відомості про керівний склад
- ❖ організаційна структуру
- ❖ розподіл обов'язків



# 7. Оцінка ризику та страхування



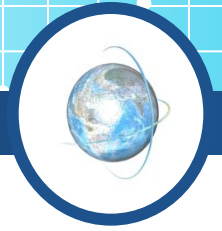
- Ринковий ризик (розвиток, цінова конкуренція)
- Зовнішній ризик (уряд, підрядники, транспорт, партнери)
- Внутрішній ризик (слабкі сторони компанії – кадри, ресурси, технології, керівництво)
- Ризик неспроможності виконати зобов'язання (інфляція, курси валют, політичні, економічні передумови)
- Погодний ризик
- Методи та форми страхування
- Технологія подолання ризиків у конкурентів

# 8. Юридичний план



- ❖ практичне обслуговування господарської практики
- ❖ консультативні послуги відділам, партнерам
- ❖ захист прав власника, інтересів підприємства

# 9. Фінансовий план




- план доходів та витрат
- план грошових надходжень та платежів
- балансовий план
- визначення точки самоокупності
- джерела надходження та напрямки використання коштів
- стратегії фінансування

# 10. План управління



характеристика

A large, thick blue arrow that curves from the left side of the slide towards the text below.

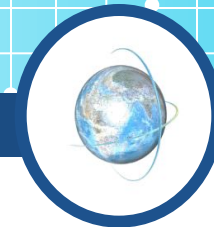
організації та функцій управління, його  
структур, вибір управлінської стратегії,  
методів управління

# БІЗНЕС-ПЛАН ДАЄ ЗМОГУ



- Продемонструвати ділові ідеї ясно для інших
- Виразити свої завдання, очікування мовою цифр
- Зважити витрати на створення фірми
- Отримати зовнішнє фінансування
- Завоювати довіру до фірми
- Прогнозувати дії на певні періоди наперед
- Врахувати можливі потенційні проблеми, очікувати їх
- Страхувати себе від ризику
- Розглянути всі аспекти започаткування бізнесу

# ПРАВИЛО ТРЬОХ “П”



**ПРОЗОРИСТЬ**

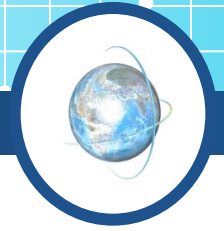


**ПЕРЕДБАЧЛИВІСТЬ**



**ПРОСТОТА**

# Класифікація бізнес-планів за певними ознаками:



- **За сферою бізнесу**

(виробництво, будівництво, роздрібна та оптова торгівля, надання послуг, посередницька діяльність)

- **За масштабами бізнесу**

(великий, середній, малий)

- **За характеристиками продукту бізнесу**

(традиційний, принципово новий, виробничо-технічного чи споживчого призначення)

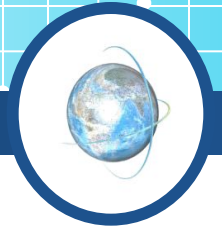
# Основні показниками якості інформації:



- **Об'єктивність** (характеризується оцінкою повноти, точності та несуперечливості інформації)
- **Актуальність** (передбачає відповідність інформації її конкретним інформаційним потребам)
- **Своєчасність** (відображає здатність задовольняти інформаційні потреби у визначений термін)
- **Комунікативність** (унаочнює зрозумілість інформації для відповідного користувача)
- **Наочність, очевидність**



# Бізнес-план допоможе:



- ❖ бути більш переконливим при пошуку фінансування
- ❖ приймати важливі ділові рішення
- ❖ докладно ознайомитися з фінансовим станом вашого бізнесу
- ❖ оцінити положення підприємства на ринку
- ❖ передбачити, запобігти або пом'якшити наслідки можливих негативних явищ
- ❖ поставити конкретні завдання, здійснення яких буде свідчити про досягнутий прогрес
- ❖ прорахувати можливі варіанти розвитку бізнесу

# Розробка бізнес-плану забезпечує вирішення таких завдань:



- 1) чітке формулювання цілей підприємства, визначення конкретних кількісних показників, їх реалізації і строків досягнення
- 2) розробки взаємозв'язаних виробничих, маркетингових і організаційних програм, які забезпечують досягнення поставлених цілей
- 3) визначення необхідних об'ємів фінансування і пошук його джерел
- 4) виявлення труднощів і проблем, з якими прийдеться зіткнутися в ході реалізації проекту
- 5) організації системи контролю за ходом здійснення проекту
- 6) підготовки розгорнутого обґрунтування, необхідного для залучення інвесторів до фінансування проекту



*Дякую за увагу!*