

*МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА
ДИЗАЙНУ*

Кафедра підприємництва та бізнесу

ПРЕЗЕНТАЦІЯ

на тему :

*“ Поняття і суть бізнес-
планування сервісної діяльності “*

*Підготувала :
студентка 4 курсу
Групи БПО – 2 – 13
Борисенко Діана*

ПЛАН

- ❖ *Поняття бізнес-планування*
- ❖ *Класифікація бізнес-планів*
- ❖ *Структура бізнес-плану*



Поняття бізнес-планування

Насамперед, слід зазначити, що бізнес-планування в Україні є порівняно новою областю, тому при розробці бізнес-планів необхідно спиратися на підходи, розроблені за кордоном і адаптовані до економічної ситуації сформованої на Україні. Узгодження з міжнародними стандартами викликано пошуком потенційного інвестора за межами України, через нестачу вільних інвестиційних ресурсів на внутрішньому ринку.

Бізнес-план - це письмовий документ, що відображає основні аспекти майбутнього комерційного підприємства, аналізує по можливості всі проблеми, із якими підприємство може зустрітися, а також визначає шляхи вирішення цих проблем.

Тому правильно складений бізнес-план повинен відповідати на запитання:

- ❖ чи є доцільним вкладення коштів у даний бізнес?*
- ❖ чи принесе цей бізнес прибуток і чи окупить він усі витрати?*





Бізнес-план містить у собі цілі, задачі і завдання, що ставляться перед підприємством і орієнтовані на найближчий час і на майбутню перспективу розвитку бізнесу. Також бізнес-план містить у собі оцінку нинішнього моменту, характеризує сильні і слабкі сторони, детальний аналіз ринку і всю інформацію про клієнтів і конкурентів, докладно викладаються можливості розвитку ринку, його слабкі і сильні сторони, а також докладно описується діяльність фірми в умовах максимально наближених до реальної життєвої ситуації. І нарешті, у ньому наводиться оцінка ресурсів, що необхідні для досягнення поставленої мети в умовах жорсткої конкуренції.

Бізнес-план допомагає передбачити безліч проблем, дає можливість робити помилки тільки на папері, а не в умовах динамічного і жорсткого ринку.

Бізнес-план незамінний при встановленні контактів із потенційними партнерами, інвесторами і кредиторам.

Головна вимога до бізнес-плану - його реальність.

Класифікація бізнес-планів

Існують певні види бізнес-планів, які розробляються за особливими правилами, з урахуванням конкретної мети, яка поставлена перед фірмою.

У цілому, бізнес-плани можна розділити на дві основні категорії:

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 одержання кредиту*
- ❖ Бізнес план для продажу діючого бізнесу*

2. Для внутрішнього використання

Такі бізнес-плани використовуються постійно в якості інструмента управління.

- ❖ Управлінські бізнес-плани - застосовуються для управління поточною діяльністю й розвитком підприємства.*
- ❖ Бізнес-плани проектів - спрямовані на планування й управління проектами, реалізованих у рамках конкретного підприємства.*
- ❖ Разові (цільові) бізнес-плани - спрямовані на прийняття окремих рішень, пов'язаних з управлінням бізнесом.*

Види бізнес-планів за об'єктами бізнесу

Існує також поділ бізнес-планів і за об'єктами бізнесу. Такі бізнес-плани, відповідно наведеній нижче класифікації, розробляються в різних варіантах залежно від призначення: по підприємству в цілому (новому або діючому), по бізнес-лініям (продукція, роботи, послуги, технічні рішення).



Таким чином, бізнес-план повинен бути представлений у формі, що дозволяє зацікавленій особі одержати чітке уявлення про суть справи, ступінь своєї участі в ній. Обсяг і ступінь конкретизації розділів бізнес-плану визначаються специфікою й областю діяльності.

Класифікувати бізнес-плани можна за певними ознаками:

- 1) за сферою бізнесу (виробництво, будівництво, роздрібна та оптова торгівля, надання послуг, посередницька діяльність тощо);
- 2) за масштабами бізнесу (великий, середній, малий);
- 3) за характеристиками продукту бізнесу (традиційний, принципово новий, виробничо-технічного чи споживчого призначення).

У межах кожної класифікаційної ознаки можна виокремлювати й розробляти:

- а) повний бізнес-план комерційної ідеї або інвестиційного проекту (для потенційних партнерів та інвесторів);
- б) бізнес-план фірми (для ради директорів або зборів акціонерів);
- в) бізнес-план структурного підрозділу (для вищого керівництва фірми).

Можуть також складатися спеціальні (скорочені) бізнес-плани для певного кола заінтересованих осіб, а також бізнес-плани розвитку конкретного регіону для органів із бюджетними повноваженнями.



Структура бізнес-плану



Розробка і виклад бізнес-плану підпорядковані певній логічній структурі.

Дані рекомендації включають перелік усіх розділів, обов'язкових для будь-якого бізнес-плану

Стандартна структура бізнес-плану містить:

- ❖ Резюме.*
- ❖ Загальні відомості.*
- ❖ Зміст проекту.*
- ❖ Характеристика продукту.*
- ❖ Аналіз ринку.*
- ❖ Виробничий план.*
- ❖ План маркетингу.*
- ❖ Організаційний план.*
- ❖ Оцінка ризиків і форми їх страхування.*
- ❖ Фінансовий план.*



Резюме

Стисле обґрунтування всіх можливих переваг та тезовий опис усіх розділів бізнес-плану. Відображення основних очікуваних фінансових результатів у майбутньому, від реалізації проекту тощо.

Загальні відомості

Місце розташування об'єкта, його виробнича схема, галузева приналежність, організаційно-правова форма, форма власності, банківські реквізити, посада, прізвище, ім'я, по батькові керівника і виконавців (адреси, телефони, факси), загальні і конкретні цілі проекту тощо.

Характеристика галузі

Аналіз поточного стану і перспектив розвитку (у динаміці) виробництва даного виду продукції (робіт, послуг) у галузі, частка проекту в обсягах області по виробництву даного виду продукції (робіт, послуг), прогнози розвитку, сезонність тощо.

Суть запропонованого бізнес-плану

Опис продукції (робіт, послуг) ; функціональне призначення продукції, для яких цілей призначена, властивості (у тому числі особливі), вартість, технологічність, універсальність, відповідність стандартам ; стадія розвитку бізнес-плану і його ідеї тощо.



План виробництва

Основні вимоги до організації виробничого процесу; технологія і витрати на її здійснення; виробнича база, склад необхідного устаткування, умови постачання (оренда, покупка); субпідрядники, постачальники ; матеріальні ресурси, їх постачальники, прогноз споживання і витрат на придбання; робоча сила, не пов'язана з керуванням, потреба в ній, форми залучення (постійна робота, сумісництво) і стимулювання праці, умови праці, оплати, підвищення кваліфікації і навчання; собівартість (поточні витрати) виробленої продукції (робіт, послуг).

Маркетинг план

Заходи щодо максимального пристосування всієї діяльності по розробці і реалізації проекту до вимог конкретних споживачів ; маркетингове середовище реалізації проекту, маркетингові посередники ; реклама, її організація, методи ціноутворення ; конкретні покупці (споживачі), методи стимулювання продажів, організація післяпродажного обслуговування ; економічне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності - особливості ведення розрахунків, регулювання бартерних угод, митних тарифів.

Організаційний план

Форма власності, відомості про партнерів, власників підприємства; організаційна структура управління проектом - схема, склад підрозділів і їхньої функції, координація і взаємозв'язок, розподіл обов'язків ; відомості про управлінський персонал - вік, освіта, володіння акціями, права й обов'язки ; принципи добору керівників, спеціалістів і виконавців, їх відбір і атестація, система матеріального і морального стимулювання праці управлінських робітників.

Фінансовий план

План прибутків і витрат ; план грошових надходжень і виплат ; зведений баланс активів і пасивів ; оцінка економічної ефективності бізнес-плану.

Оцінка і попередження ризиків

Слабкі і сильні сторони проекту ; ризики, їх можливість і можливість збитків від них, заходи для попередження ризиків ; економічна безпека проекту, програма страхування від ризиків.

Дякую за увагу 😊

