

Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан

Южно-Казахстанская государственная фармацевтическая академия

6-кредит

№2. Составление бизнес-плана (на примере по собственному выбору). Административная или классическая и математическая школы управления. Внешняя и внутренняя среда организации и методы управления. Функции управления. Управленческий цикл и его элементы

Выполнила: Жасұзақ Л.Т.

Группа: 504 “а” ОЗ

Приняла: Болешова Р.М.

План

I. Введение

II. Основная часть

1. Что такое бизнес-план?
2. Для чего нужен бизнес-план?
3. Как правильно составить бизнес-план?
4. Что такое SWOT-анализ и как он применяется в бизнес-планировании?
5. Какие разделы должны быть в бизнес-плане?

III. Заключение

IV. Список использованной литературы

Введение

Иными словами, если не иметь хорошего плана по достижению цели, вряд ли она станет чем-то большим для вас, чем просто мечтой даже через много лет.

В этой статье я раскрою вопросы, касающиеся бизнес-планирования, так как сама имею опыт написания бизнес-планов для собственных предпринимательских проектов. А для того, чтобы донести информацию доступным языком, перед написанием статьи я побеседовала с двумя своими знакомыми, которые профессионально занимаются написанием бизнес-планов для предпринимателей на заказ с целью привлечения стороннего капитала в бизнес своих клиентов. Ребята помогают посредством написания профессиональных бизнес-планов предпринимателям в получении кредитов, грантов и субсидий.

Бизнес-план – это документ или по-другому руководство, которое описывает идею проекта, бизнес-процессы и механизмы их реализации с целью достижения целей, заявленных автором документа (бизнес-плана).

- Вообще у бизнес-планирования, как и у любого процесса должна быть цель, в этом случае успех вашего проекта будет зависеть от 3-х ключевых факторов:
- Осознание вашего уровня на текущий момент времени (точка «А»);
- Четкое представление конечной цели где вы (и ваша компания) планируете оказаться (точка «Б»);
- Четкое понимание последовательности шагов, чтобы перейти из точки «А» в точку «Б».

2. Для чего нужен бизнес план

Бизнес-план нужен глобально в 2-х случаях, и в каждом случае его написание определенным образом отличается.

Вот эти случаи:

1. Бизнес-план для инвесторов (кредиторов, грантодателей, органов, предоставляющих господдержку в виде субсидий и т.д.) Здесь основной целью бизнес-плана является доказать состоятельность проекта и эффективное использование средств. Причем не играет роли, будете ли вы их возвращать, если это кредит или нет, если это субсидия или грант.

В ситуации, когда вы думаете, как написать бизнес-план для инвесторов, необходимо сделать упор на логичность действий, которые вы планируете предпринять, возможно даже блефовать насчет определенных моментов, которые помогут вам получить финансирование. При написании бизнес-плана, вы можете что-то приукрасить, но главное не увлекайтесь.

Одним словом, ваш готовый план должен быть чистым, аккуратным, логичным. В нем должно быть все красиво расписано, даны пояснения приведенным вами фактам и так далее.

Не лишним будет подготовить хорошую компьютерную презентацию и выступить публично перед инвесторами.

Поэтому, когда у меня спрашивают, как написать бизнес план, я задаю вопрос в ответ: «Для кого составляется бизнес-план? Для себя или для инвесторов?»

2. Бизнес-план для себя (по этому плану вы реально будете действовать для успешной реализации собственного проекта)

Пример. Если при написании бизнес-плана для привлечения финансирования вы пишете, что вам нужно 300 000 рублей для покупки 10 компьютеров, то далее в виде таблицы вы расписываете подробную смету:

№	Наименование расхода	Количество (шт.)	Стоимость (руб.)	Сумма (руб.)
1	Системный блок на базе процессора «Intel»	10	20 000	200 000
2	Монитор «Samsung»	10	8 000	80 000
3	Мышь	10	300	3 000
4	Клавиатура	10	700	7 000
5	Колонки (комплект)	10	1 000	10 000
			Итого:	300 000

То есть вам реально нужно 10 компьютеров для запуска проекта. Вы это так и пишете. НО!

Если вы составляете бизнес-план для себя, то скорее всего даже эта небольшая смета по компьютерам у вас будет выглядеть иначе. Вы спросите почему?

Вы знаете, что у вас и у вашего партнера, с которым вы собрались открывать бизнес, уже есть на двоих 3 компьютера, а у отца на работе, дома на лоджии и у бабушки в гараже можно найти еще 3, немного их модернизировав.

Это очень образно, но смысл, думаю, вы поняли. Все это касается имеющихся ресурсов, но для инвестора вы будете запрашивать средства на покупку новой оргтехники, так как вам необходимо будет документально за нее отчитаться.

То же самое, если вы собрались открывать дело в области грузоперевозок, то в бизнес-плане для инвестора вы пишете, что необходимо 5 000 000 рублей на покупку 5 грузовых машин. Тогда и инвестору будет легче ориентироваться в целесообразности использования его средств.

Даже если у вас уже есть 1 или 2 подобных грузовых машины, вы просто дополните ими новый автопарк при получении финансирования и все будут довольны.

Потому, что часто бывает ситуация, когда в переговорах с инвестором вы говорите, что для успешного функционирования вашего проекта необходимо 5 грузовых машин, но в принципе 2 у вас есть... И дальше начинаете дезориентировать инвестора, говоря, что одна из этих машин куплена наполовину с вашим другом, а другая принадлежит вашей жене и она ее может не дать вам для нового проекта и так далее.

3. Как правильно составить бизнес-план

Составление бизнес-плана начинается с предварительного анализа текущей ситуации.

Прежде чем перейти к формулировке, описанию и наполнению разделов, вам нужно собрать воедино всю информацию, которой вы владеете, а если ее не хватает, то заполнить эти пробелы, воспользовавшись сторонними источниками или обратившись к специалистам.

Одной из признанных технологий для предварительного анализа перед предстоящим бизнес-планированием является так называемый **SWOT-анализ**.

Он довольно прост в понимании и четко структурирует всю имеющуюся у вас информацию.

4. Что такое SWOT-анализ и как он применяется в бизнес-планировании?

SWOT – это аббревиатура и расшифровывается она так:

Strengths – сильные стороны;

Weakness – слабые стороны;

Opportunities – возможности;

Threats – угрозы.

SWOT-анализ нужен для того, чтобы оценить внутренние и внешние факторы компании, составив объективную картину для предстоящего бизнес-планирования.

Например, в вашем случае это могут быть следующие показатели:

Сильные стороны:

- низкая себестоимость продукции;
- высокий профессионализм команды проекта;
- продукт (услуга) компании имеют инновационный компонент;
- привлекательная упаковка продукта или высокий уровень оказания услуги компании.

Слабые стороны:

- отсутствие собственных торговых помещений;
- низкая узнаваемость бренда среди потенциальных покупателей.

Возможности и угрозы представляют собой характеристики внешней среды, на которые прямо не может повлиять компания, а следовательно, они могут влиять на исход ее работы в будущем.

Таковыми факторами могут быть:

Экономическая и политическая обстановка в стране или регионе;

Социально-культурная среда (особенности менталитета потребителей);

Уровень развития технологий на территории ведения бизнеса;

Демографическая ситуация.

Согласно анализу текущих условий, можно выделить потенциальные возможности будущего проекта.

Возможности:

- внедрение новых материалов и технологий для производства продукта компании;
- получение дополнительного финансирования на проект;
- адаптация дизайна продукта под культурные и возрастные особенности региона.

Угрозы:

- высокие таможенные пошлины на сырье для производства товара;
- сильная конкуренция в данном сегменте рынка.

После того, как SWOT-анализ будет проделан, можно переходить к описанию разделов бизнес-плана. Ниже я опишу каждый из них, поясню свою точку зрения, и в 3-ей части данной инструкции в сжатой форме приведу примеры заполнения каждого раздела. Это поможет наглядно увидеть вам технологию написания бизнес-плана.

5. Какие разделы должны быть в бизнес-плане

Разделы бизнес-плана:

- вводная часть (резюме);
- описание товаров и услуг;
- анализ рынка и маркетинговая стратегия;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план (бюджет);
- ожидаемые результаты и перспективы (заключительная часть).

Приступая к разработке бизнес-плана, рекомендую вам провести небольшой «мозговой штурм», описав свою идею на 1-2 листах формата А4. Это нужно для того, чтобы понять картину в целом и только потом переходите к подробному описанию вышеуказанных разделов.

Это могут быть:

- анализ отрасли с количественными показателями;
- способы продвижения ваших товаров или услуг;
- действующие конкуренты на рынке;
- размер налоговых отчислений для вашей компании;
- технологии, применяемые в отрасли вашего будущего бизнеса.

Заключение

Бизнес-план - это документ, который описывает все аспекты будущего предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем. В конечном счёте составленный Вами бизнес-план должен чётко ответить на вопрос, стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

Очень важно сделать это именно на бумаге в соответствии с определенными требованиями, о которых речь пойдет ниже, и провести специальные расчеты. Это помогает увидеть будущие проблемы и понять, преодолимы ли они и где надо заранее подстраховаться. Составление бизнес-плана является первым шагом каждого начинающего предпринимателя в сфере инновационной, хозяйственной, коммерческой или инвестиционной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1. Андреева И. М. Системы управления кадрами в здравоохранении. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев: Здоровье, 2006. – 168 с.
- 2. Вялков А. И., Райзберг Б. А., Шиленко Ю. В. Управление и экономика здравоохранения: Учебное пособие / Под ред. А. И. Вялкова. – М.: ГЭОТАР-МЕД, 2007. – 328 с.
- 3. Загородняя Е. Е.. Современные тенденции в развитии форм и систем оплаты труда работников здравоохранения // Вестник Волгоградской Медицинской Академии. – 2005. - № 6. – с. 242 – 243.
- 4. Иорданиян А. В. Методика расчета дополнительной оплаты труда медицинских работников в условиях ОМС // Экономика здравоохранения. – 2008. - № 6. – с. 40 – 43.
- 5. Кадыров Ф. Н. Важнейшие изменения в Трудовом Кодексе РФ: вопросы оплаты труда // Менеджер здравоохранения. – 2008. - № - с.
- 6. Митронин В. К. О системе материального стимулирования результатов трудовой деятельности персонала медицинской организации на основе профессионализма и конкурентоспособности // Экономика здравоохранения. – 2007. - № 7. – с. 31 – 35