



# *БИЗНЕС-ПЛАН*

- **Инвестиция** – заем, который ищет предприниматель для воплощения в жизнь своей идеи, расширения предприятия, создание нового товара.
- **Инвеститор** – физическое или юридическое лицо.



АКЦИЯ -

**Внимание.** Дополнительный выпуск акций каким-либо предприятием называется ЭМИССИЕЙ. Так же. Как и дополнительный выпуск денег — денежных знаков — государством.



# *БИЗНЕС-ПЛАН* — ЭТО ДОКУМЕНТ, СОДЕРЖАЩИЙ ОБОСНОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ШАГОВ, КОТОРЫЕ НАМЕЧАЕТСЯ ОСУЩЕСТВИТЬ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КАКОГО—ЛИБО КОММЕРЧЕСКОГО ПРОЕКТА ИЛИ СОЗДАНИЕ НОВОЙ ФИРМЫ

## Анализ возможностей производства:

- Расчет использования занятых денег;
- Постатейный расчет преобразований;
- Подготовка заявок существующих и вновь создаваемых частных и акционерных фирм на получение кредита;
- Обоснование предложений по приватизации государственных предприятий;
- Открытие нового дела и определение профиля будущей фирмы и основных направлений ее коммерческой деятельности;
- Перепрофилирование существующей фирма и выбор новых видов, направлений и способов осуществления коммерческих операций;
- Составление проектов эмиссии ценных бумаг (акций и облигаций) приватизируемых и частных фирм;
- Выход на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций.



***ЦЕЛЬ*** РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА —  
СПЛАНИРОВАТЬ ХОЗЯЙСТВЕННУЮ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ НА БЛИЖАЙШЕЕ И  
ОТДАЛЕННОЕ ВРЕМЯ В СООТВЕТСТВИИ С  
ПОТРЕБНОСТЯМИ РЫНКА И ВОЗМОЖНОСТЯМИ  
ПОЛУЧЕНИЯ НЕОБХОДИМЫХ РЕСУРСОВ  
(ИНВЕСТИЦИЙ).



# ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ПЛАНА:

- ❑ Определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- ❑ Сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегии и тактика их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию каждой стратегии;
- ❑ Выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
- ❑ Оценить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;
- ❑ Определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и т.д.;
- ❑ Оценить материальное и финансовое положение фирмы и соответствие финансовых и материальных ресурсов достижению поставленных целей;
- ❑ Предусмотреть трудности и «подводные камни», которые могут помешать выполнению бизнес-плана.



# БИЗНЕС-ПЛАН ВКЛЮЧАЕТ:

- Резюме (цели и задачи вашего начинания).
- Сведения о компании (или предприятии), в какой отрасли она занята.
- Виды товаров и услуг.
- Рыночные исследования и анализ сбыта.
- Оценка конкуренции на рынках сбыта.
- Маркетинг.
- План производства.
- Менеджмент.
- Правовое обеспечение деятельности фирмы.
- Организационный план.
- Юридический план.
- Оценка риска и страхование.
- Финансовый план.
- Приложения к бизнес-плану.

