



# Предпринимательская идея. Бизнес-план

---

Урок технологии  
10 класс

# 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

<b>Вариант 1</b>	<b>Вариант 2</b>	<b>Вариант 3</b>
Равенство спроса и предложения	Спрос превышает предложение	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.

Средняя норма прибыли:  $H_{\text{н}} = \frac{\Pi_{\text{п}}}{I_{\text{п}}} \times 100\%$



# Бизнес-план

---

- документ, содержащий обоснование основных шагов, которые намечаются 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?

