

❖ Идеи – самый дешевый товар... Но количество людей, умеющих реализовывать идеи и делать из них деньги, очень ограничено.

Брюс Бартон

❖ Где бы вы ни увидели успешный бизнес, это значит, что кто-то когда-то принял смелое решение.

Питер Друкер

❖ Внимание к деталям в огромной степени определяет успешную реализацию бизнес-идей.

Ричард Брэнсон

*Раздел **3.** Прикладная
экономика*

*Урок **6-7.** Бизнес – план*

Экономика (профиль)

11 класс

Гудзишевская Н.В.

МБОУ СШ № 1

Г.Вилючинск



Цель урока:

- сформировать представление о структуре и значении бизнес-плана для предпринимательской деятельности

Задачи урока:

- характеризовать структуру бизнес-плана, выяснить этапы процесса планирования
- анализировать реальный бизнес-план, моделировать процесс разработки бизнес – плана в ситуации деловой игры, работать в группе

План урока

1. Что такое бизнес-план?
2. Виды бизнес – планов.
3. Структура бизнес – плана.



Бизнес-план

- ❖ документ, который позволяет управлять бизнесом
- ❖ неотделимый элемент стратегического планирования
- ❖ точное руководство для исполнения с возможностью контроля
- ❖ рассмотрение огромного количества всевозможных ситуаций
- ❖ возможность смоделировать желаемый результат, направить на пути к его достижению, определить нужные направления



Бизнес-план

- ❖ ответ инвестору, стоит ли вкладывать денежные средства в какой-то инвестиционный проект
- ❖ источник информации для людей, которые непосредственно задействованы в этом проекте



Понятие бизнес-планирование

- ❖ определение и утверждения всех целей и путей их достижения через разработанные программы действий,
- ❖ возможность коррекции, если будут меняться обстоятельства
- ❖ непрерывный процесс с целью привести деятельность конкретного предприятия в соответствии с условиями рынка



Функции бизнес – плана (для кого он нужен)



Собственник

Партнеры

Банки

Инвесторы

Функции бизнес – плана (для кого он нужен)



Собственник	Партнеры	Банки	Инвесторы
<ul style="list-style-type: none">• представление о перспективах будущей компании, её продукции и услугах, месте на рынке	<ul style="list-style-type: none">• представление сроков выхода на самоокупаемость;• определение распределения будущей прибыли	<ul style="list-style-type: none">• дополнительное преимущество при решении о кредитовании	<ul style="list-style-type: none">• основа решения о вложении в компанию дополнительных средств

2. Виды бизнес – планов

```
graph TD; A[Виды планирования (1 вариант)] --> B[Долгосрочные перспектива развития на срок более 5 лет]; A --> C[Среднесрочные до 5 лет];
```

Виды планирования
(1 вариант)

Долгосрочные
перспектива
развития на срок
более 5 лет

Среднесрочные
до 5 лет



Виды планирования (2 вариант)

Количественные
объем всех продаж
приумножение дохода
уменьшение себестоимости

Качественные
повышение
- престижа предприятия
- уровня образования
работников
охрана окружающей среды



Категории бизнес - планов

Внешнего пользования	Внутреннего пользования (постоянная основа)
Для привлечения денежных партнеров	Управленческий бизнес-план: -устанавливает цели и определяет стратегии -применяется для управления ежедневной деятельностью для развития предприятий - список конкретных действий менеджеру
Для получения необходимых кредитов	Бизнес-план проектов: -под конкретные проекты, которые требуют капиталовложений
С целью продажи действующего бизнеса	Целевой бизнес-план: составляются по необходимости

3. Структура бизнес – плана

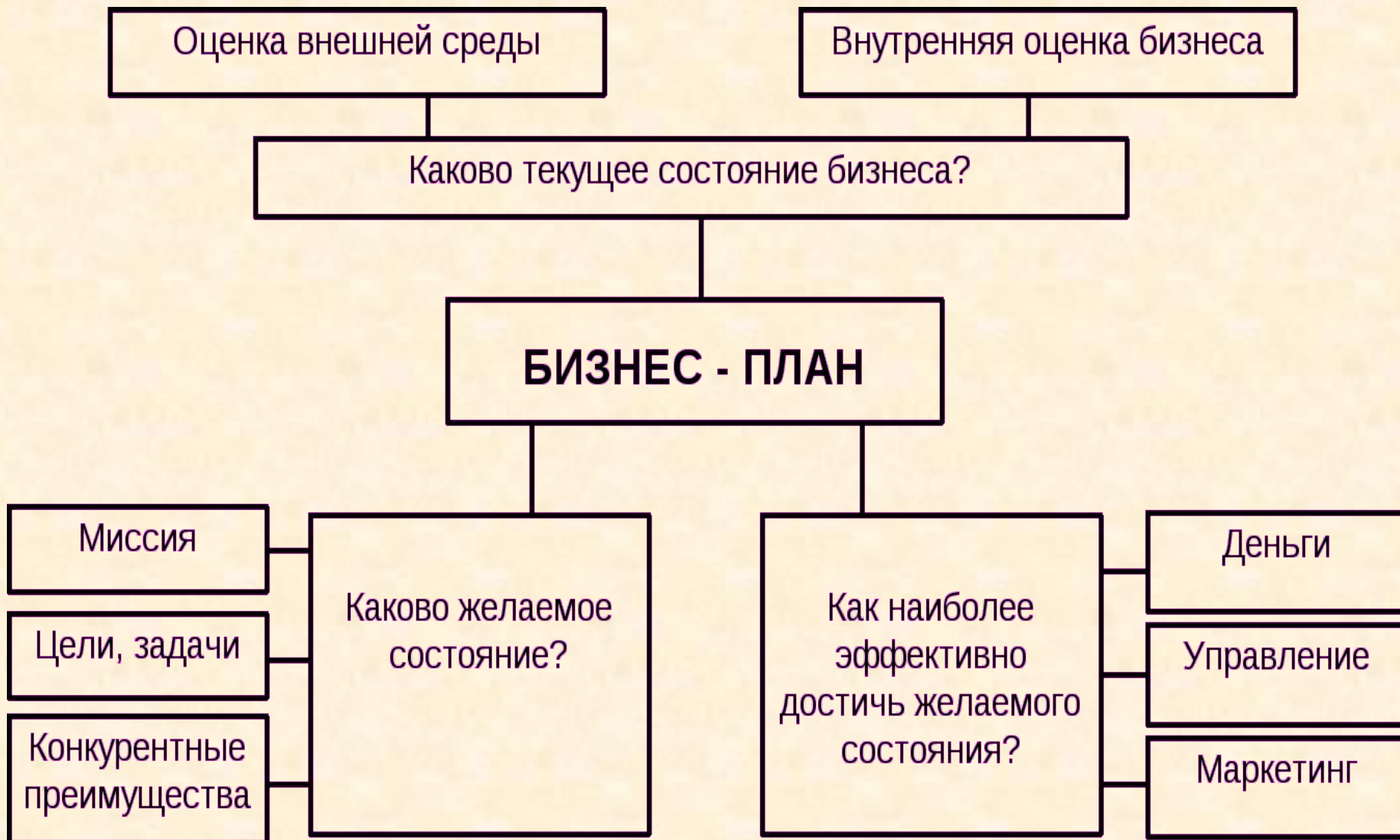


Когда мне не хватало денег, я
садился думать, а не бежал
зарабатывать. Идея — самый
дорогой товар на свете.

Стив Джобс

Объем бизнес-плана, его конкретизация по пунктам зависит от специфики и области деятельности.

Приблизительное содержание



Основные разделы

1. Обзорный раздел (резюме)

Резюме - один из наиболее важных разделов бизнес-плана, т. к. в нем кратко отражается суть проекта. От того, как написано резюме, зависит, возникнет ли интерес у потенциальных инвесторов и кредиторов.



Резюме должно содержать:

- цель проекта
- краткое описание компании
- краткое изложение наиболее привлекательных моментов с акцентом на положительные аспекты предлагаемой бизнес-идеи
- объем привлекаемых инвестиций и/или кредитных ресурсов
- основные финансовые показатели, характеризующие эффективность проекта
- предполагаемый срок и порядок возврата
- факты, подтверждающие надежность деятельности предприятия, юридические и экономические гарантии



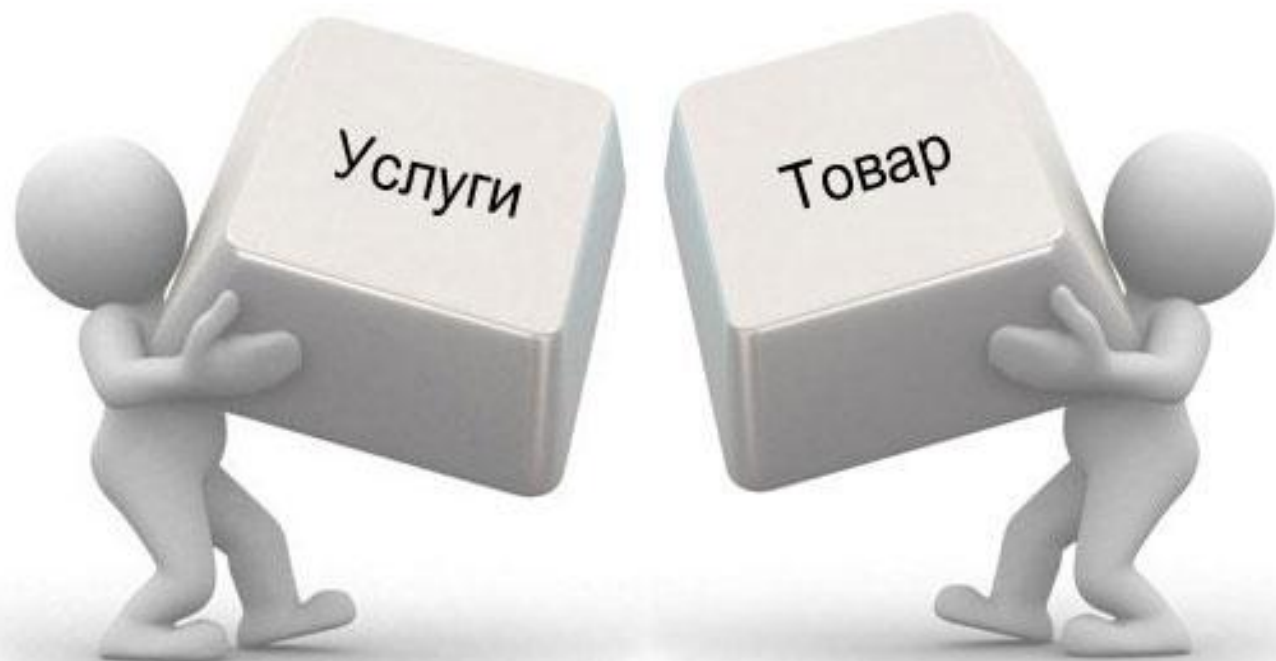
2. Описание предприятия:

- профиль компании (производство, торговля или сфера услуг)
- цели предприятия, его организационно-правовая форма
- что и как компания намерена предлагать своим клиентам
- основные технико-экономические показатели предприятия за прошлые пять лет
- нынешние и перспективные географические рамки деятельности компании
- показатели конкурентоспособности товаров и предприятий по конкретным рынкам и периодам
- отличия данного предприятия от других компаний



3. Описание продукции или услуг:

- физическое описание продукции или услуг
- описание возможностей их использования
- привлекательные стороны предлагаемой продукции или услуг, их новизна
- степень готовности продукции или услуг к выходу на рынок
- список экспертов или потребителей, которые знакомы с товаром или услугами и могут дать о них благоприятный отзыв (при наличии такой информации)



. 4. Анализ рынка и маркетинговая стратегия.

Цель анализа рынка - разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок и реагировать на складывающуюся на нем обстановку, чтобы обеспечить сбыт товара

Анализ рынка содержит:

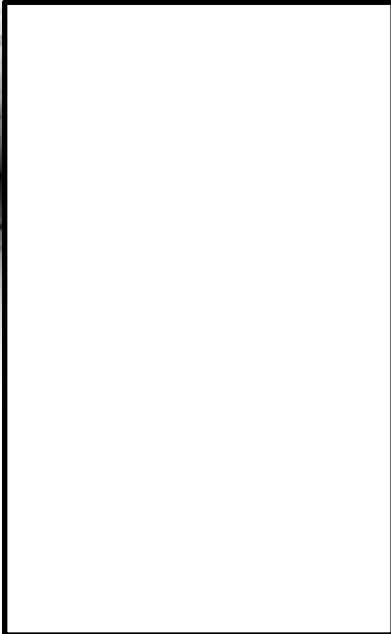
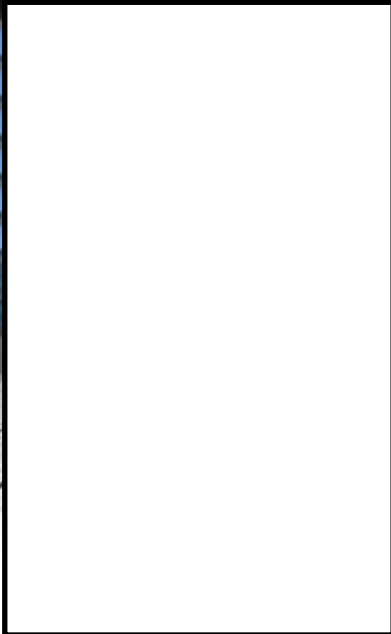
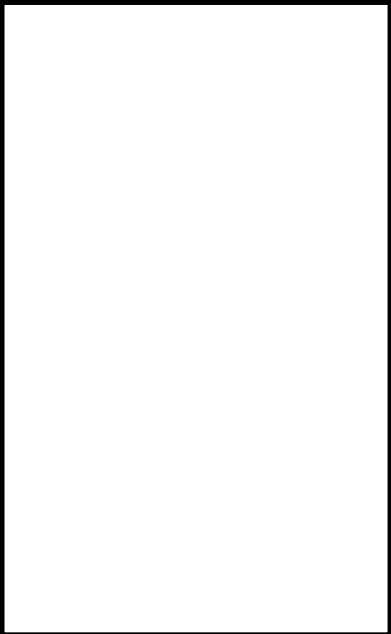
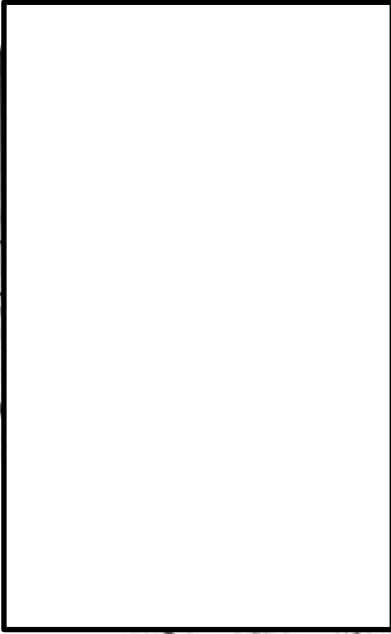
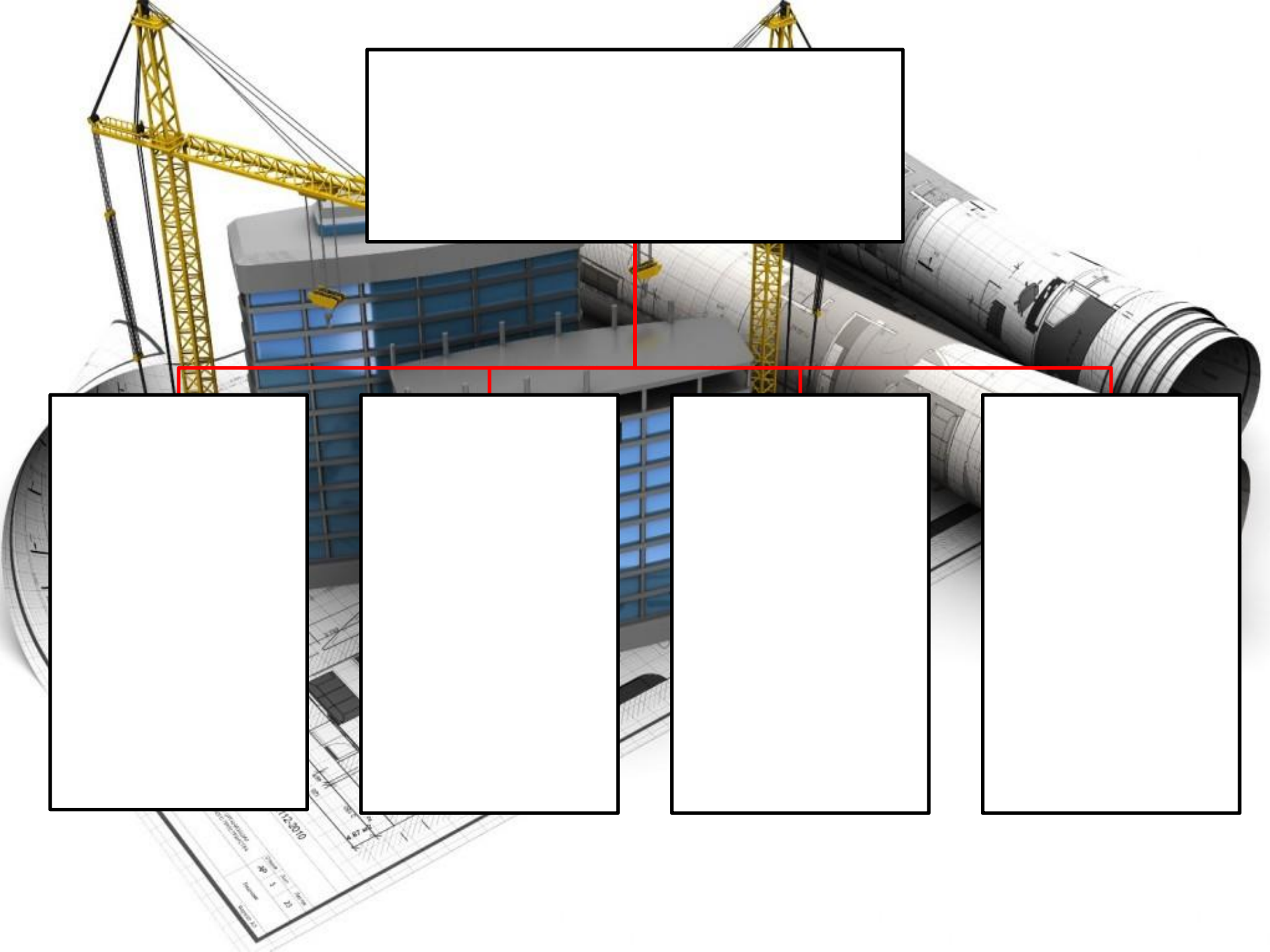
- определение спроса и емкости рынка
- анализ конкуренции и других факторов воздействия на развитие данного бизнеса
- результаты исследования рынка
- прогнозы объемов продаж
- описание маркетинговой стратегии данной компании (стратегии сбыта, рекламы и продвижения товара, ценообразования, стимулирования продаж и т. д.)



Маркетинговая стратегия включает:

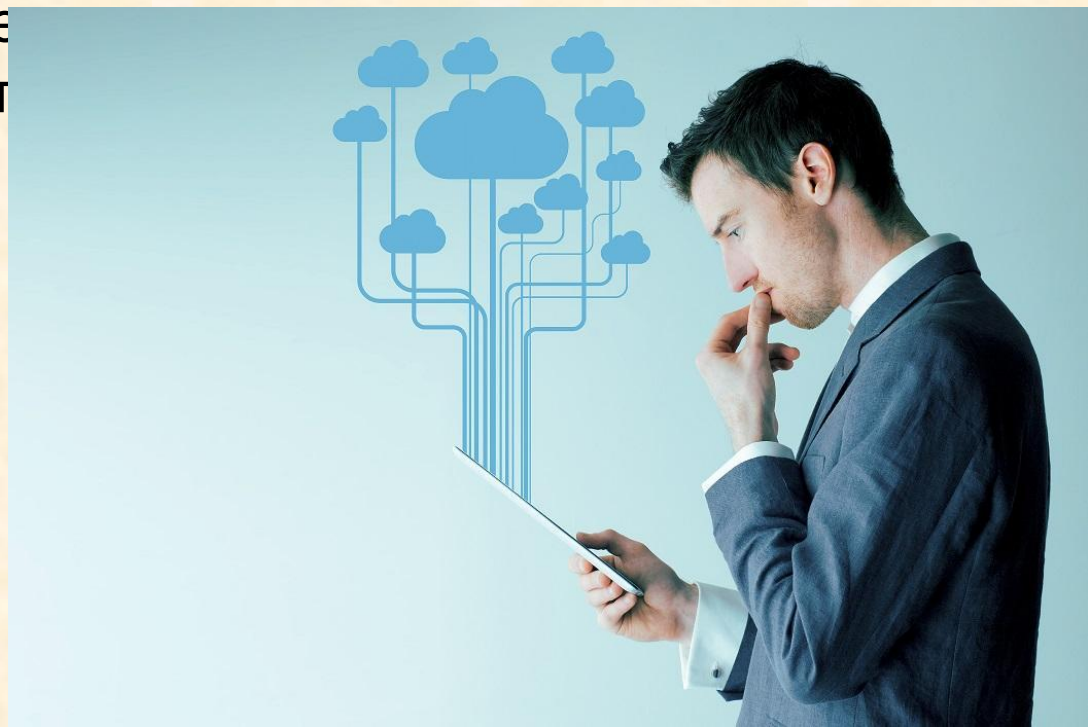
- технологии и результаты сегментации рынка
- стратегию ценообразования, прогнозы цен на товары предприятия
- стратегии охвата рынка
- стратегии разработки новых товаров
- выбор ресурсной стратегии
- выбор методов и способов распространения товаров
- стратегию стимулирования сбыта продукции
- выбор стратегии рекламы товара
- выбор стратегии развития предприятия на перспективу





Основной производственный план:

- общий подход к организации производства
- необходимое сырье и материалы, их источники и условия поставки
- технологические процессы на производстве
- необходимое оборудование и его мощность.
- требования в отношении трудовых ресурсов (производственный, инженерно-технический и административный персонал, условия труда, структура и состав подразделений, обучение персонала, предполагаемые по мере развития предприятия



План обновления выпускаемой продукции:

- описание научных подходов, систем, принципов, методов и технологии, которые были применены при разработке стратегии обновления выпускаемой продукции
- технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов
- показатели конкурентоспособности, качества и ресурсоёмкости продукции предприятия и основных конкурентов



План производства и реализации продукции:

- расчет производственной мощности подразделений предприятия
- оперативно-календарные планы
- план реализации продукции
- анализ использования производственной мощности предпри-



План развития производства:

- повышения технического уровня производства
- повышения организационного уровня производства
- социального развития коллектива
- мероприятий по охране окружающей среды
- инвестиционных проектов по развитию производства



6. График выполнения работ

- ❖ перечень основных этапов реализации проекта и потребности в финансовых ресурсах для их реализации
- ❖ временные рамки работ на каждом из этапов

План обеспечения производства:

- анализ эффективности использования различных видов ресурсов
- расчет потребности в различных видах ресурсов
- план материально-технического обеспечения производства
- информационное обеспеч





Моя бизнес-модель — группа битлз. Четыре парня контролировали негативные проявления друг друга. Они уравнивали друг друга, и общий итог оказался больше суммы отдельных частей. Вот как я смотрю на бизнес: крупные дела не делаются одним человеком, они совершаются командой.

Стив Джобс

7. Управление и организация:

- описание основных участников предприятия (предприниматель и его партнеры, инвесторы, члены совета директоров, занимающие ключевые посты сотрудники и т. д.)
- организационная схема компании, показывающая внутренние связи и распределение ответственности в рамках организации
- порядок подбора, подготовки и оплаты труда сотрудников



8. Финансовый план

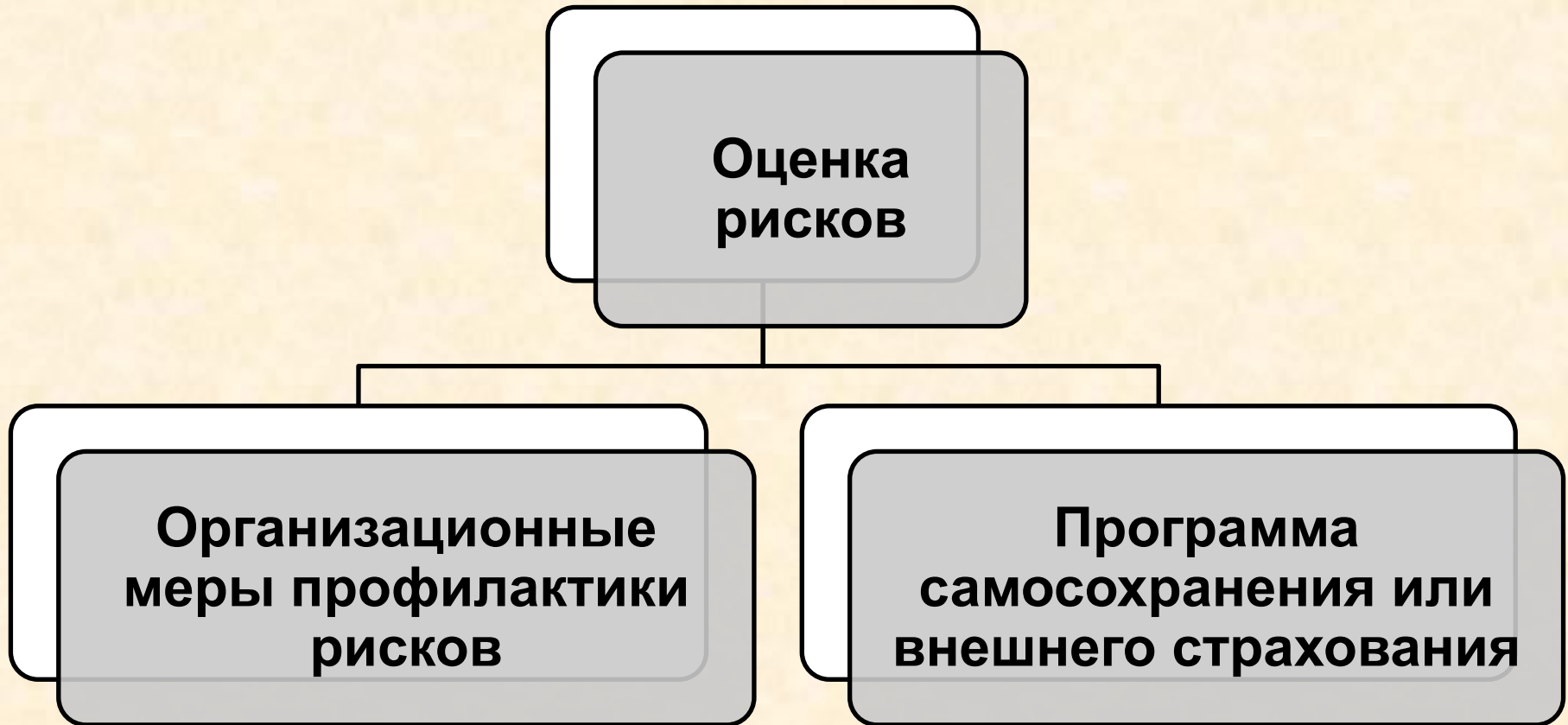
❖ согласован с материалами остальных частей бизнес-плана, т.к. в нем обобщаются и представляются в стоимостном выражении все разделы бизнес-плана:

- прогноз объемов реализации
- баланс денежных расходов и поступлений
- финансовый бюджет предприятия
- прогнозный баланс
- операционный бюджет предприятия
- управление ценными бумагами, рисками, страхованием
- основные показатели эффективности проекта (срок окупаемости, чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, рентабельность)



9. Оценка рисков:

- оценка, какие риски наиболее вероятны для проекта, их цена
- ответ на вопрос, как минимизировать риски и возможные потери от них



4. Классические ошибки при написании бизнес-плана

- ❖ перенасыщение лишней информацией
- ❖ отсутствие определенных и четких бизнес-целей
- ❖ специально раздутые финансовые показатели
- ❖ недостаточно точный анализ рынка, указывает на то, что вы не разбираетесь в ситуации на рынке
- ❖ не стоит употреблять фразы - «продукт прост в реализации» или «полностью отсутствует конкуренция»

Домашнее задание ■

- проанализируйте материал Приложения №1,2
- выполните задания в соответствии с условиями, данными в Приложении
- подготовьте к защите свой групповой бизнес-план

