

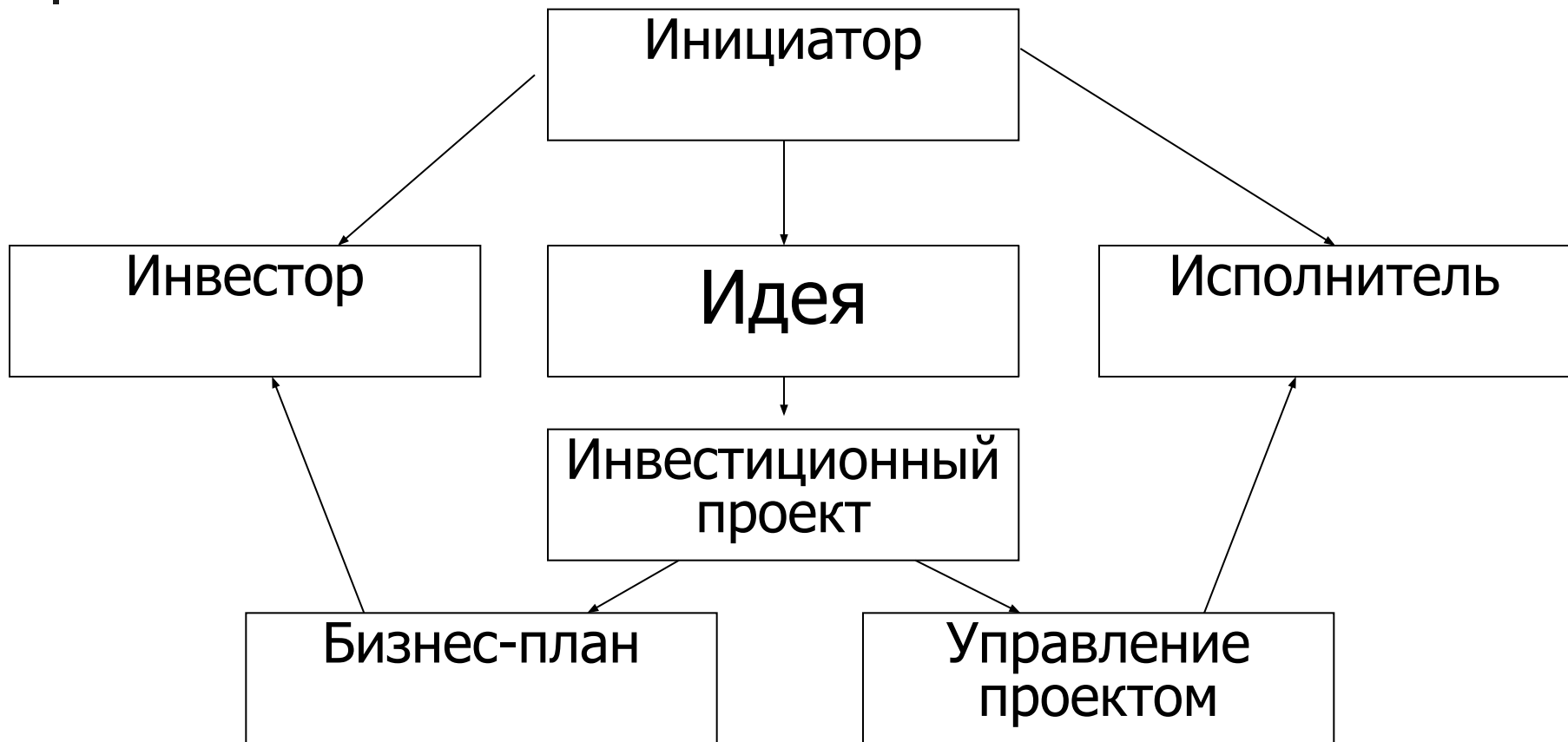


Бизнес-планирование

Содержание:

1. Идентифицировать процесс бизнес-планирования:
 - что такое бизнес-план
 - Чем бизнес-планирование отличается от плана управления проектом и бюджетирования
 - Каковы основные требования к содержанию бизнес-плана
2. Нарботать навыки обоснования для инвестора выгоды инвестиционного проекта:
 - Маркетинговое обоснование и планирование доходов
 - Производственное и организационное обоснование и планирование расходов;
 - Финансовое обоснование и планирование финансового результата
3. Обсудить механизм, необходимый в организации для обеспечения процесса инвестиционного развития:
 - Кто должен инициировать инвестиционные проекты;
 - Как выбирать наиболее выгодные проекты;
 - Что необходимо делать на предприятии, чтобы инвестиционный проект прошел путь от идеи до успешной эффективной реализации

Бизнес-планирование





Бизнес-планирование

- **Бизнес-план** – это документ, основной целью которого является обоснование выгоды инвестиционного проекта для инвестора.
- Обоснование осуществляется в области маркетинга, организации, технологии, финансов.

Содержание бизнес-плана:

- Резюме
- Общее описание предприятия
- План маркетинга (анализ рынка и мероприятия по продвижению)
- План производства (технология, затраты)
- Организационный план (кадры, налоги, оргформа)
- Финансовый план (риски, прибыль, срок окупаемости и др.)

План маркетинга

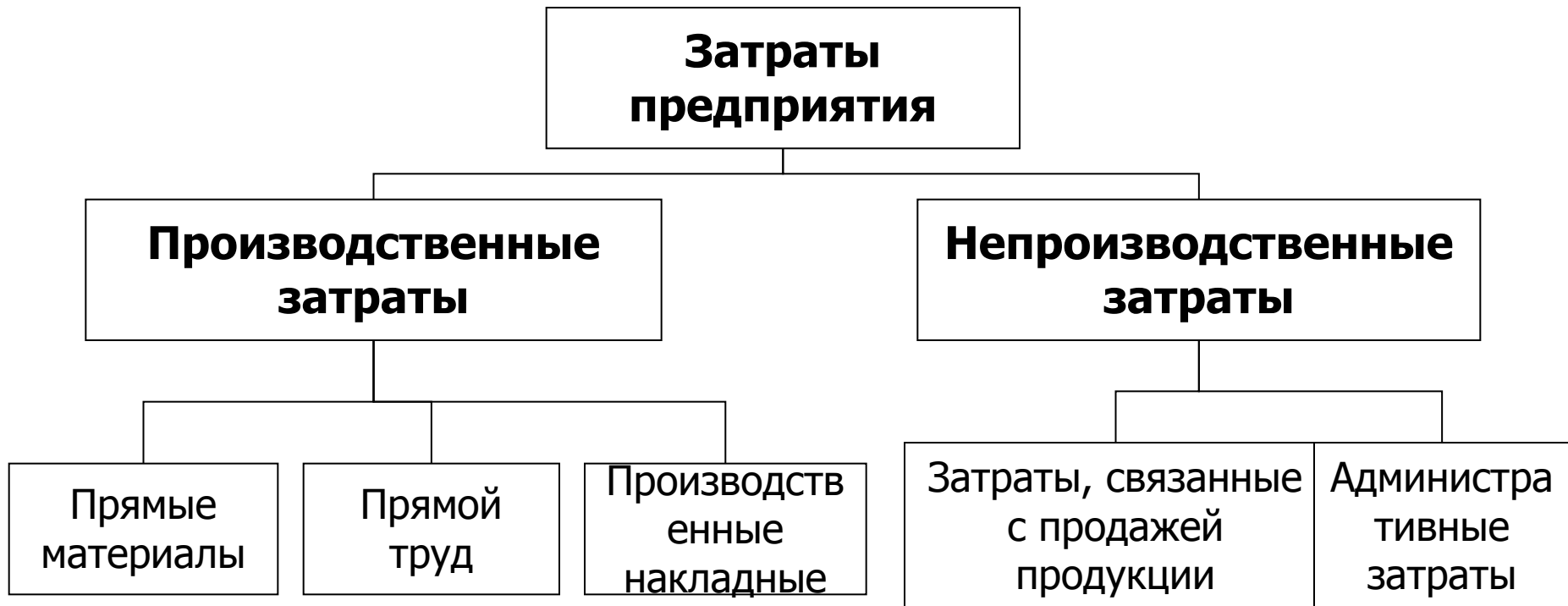
Концепция маркетинга -

только тот бизнес добьется наибольшего успеха, который будет наиболее полно удовлетворять нужды и потребности потребителя.

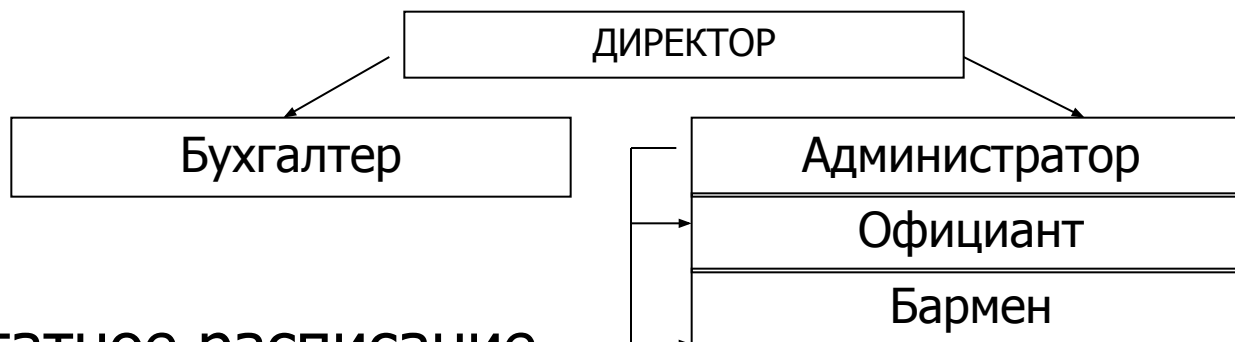


План производства

- **Инвестиционные затраты** - единовременные затраты рассчитанные на долгосрочный эффект. Существуют специальные методы расчета эффективности инвестиций.
- **Эксплуатационные расходы** - текущие расходы, необходимые для поддержания работоспособного состояния бизнеса.



Организационный план



■ Штатное расписание

Должность	Кол-во человек	Требования	Функции	Заработная плата
Директор	1	Выс. Обр., опыт рук. работы	Стратегич. Управление, маркетинг	Оклад 10 000 + премия 10% от прибыли
Администратор	1	Выс. Обр., опыт раб.	Оперативное управление	Оклад 7000 + премия от прибыли
Официант	2	Сред обр.	Обслуживание посетителей	Оклад 4000 + 2% от выручки



Финансовый план

- **Финансовые показатели:**

ВЫРУЧКА

- ЗАТРАТЫ

= ПРИБЫЛЬ

- **Валовая прибыль** – от продаж (реализации), Валовые продажи за минусом производственной себестоимости(стоимости закупки) продукции
- **Операционная прибыль** – валовая прибыль за минусом управленческих и коммерческих расходов
- **Прибыль до налогообложения** – Операционная прибыль за минусом разницы внереализационных доходов-расходов и расходов по оплате %
- **Чистая прибыль** – Прибыль до налогообложения за минусом налогов и обязательных платежей
- **Нераспределенная прибыль** – Чистая прибыль после оплаты дивидендов и расходов на социальные нужды

Бюджет доходов и расходов

классический вариант

№	Наименование	Сумма, руб.
1	Валовые продажи	+
2	Скидки	-
3	Итого чистые продажи	1-2
4	Себестоимость реализованной продукции	-
5	Валовая прибыль от продаж	3-4
6	Управленческие и коммерческие расходы	-
7	Амортизация	-
8	Операционная прибыль	5-6-7
9	Разница от внереализационных доходов расходов	+ -
10	Расходы от оплаты процентов	-
11	Прибыль до налогов	8+ -9-10
12	Налоги и обязательные платежи	-
13	Чистая прибыль	11-12