

* Бизнес

планирование

БП- это документ, отражающий все аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирующий все возможные проблемы и описывающий способы их решения, а также план развития деятельности компании, в том числе инвестиционной

Цели написания бизнес плана:

- * 1. для предоставления в банк с целью получения кредита
- * 2. для прогнозирования и планирования деятельности уже существующего предприятия (например, для выхода из кризисного состояния)
- * 3. для открытия, вновь создаваемого предприятия

Бизнес-планирование помогает решить следующие основные задачи:

- * сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения;
- * определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- * выбрать ассортимент и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям;
- * оценить производственные и непроизводственные издержки; определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, стимулированию продаж, ценообразованию и т.п.;
- * оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей и т.д.

Составляя бизнес план, нужно знать кому он
будет адресован.

Для инвесторов важно подчеркнуть возможность большого роста доходов. Здесь также необходимо осветить и возможные риски или неопределенности.

Для получения займа – акцент делается на возможности и сроках его возврата.

Для более эффективного управления собственной компанией – акцент делается на тех вопросах , которые в данный момент являются важными для компании.

При планировании открытия новой фирмы необходимо помнить о конкуренции. Нужно найти потребность, которую можно удовлетворить с помощью вашей фирмы. Если Вы создаете фирму, которая предлагает товары или услуги, имеющиеся в данной местности, тогда надо учесть их деятельность при ценообразовании и их поведение.

Структура бизнес плана

1. Краткое изложение (резюме).
2. Описание предприятия.
3. Юридическое обеспечение деятельности.
4. Сведения о внешней среде предприятия. (Конкурентные преимущества фирмы)
5. Описание продукции (услуг).
6. План по маркетингу.
7. План производства.
8. Организационный план.
9. Финансовый план.
 - А). Оценка эффективности.
 - Б). Риски и меры предупреждения.

Расчеты показателей эффективности проекта

1. Чистый дисконтированный доход – дисконтированный показатель ценности проекта.

К- начальные капитальные вложения

P_t- разница между доходами и расходами в данный момент времени

E- норма дисконта (ставка дисконтирования)

t- период времени проекта

$$\frac{\text{ЧД}}{\text{Д}} = \sum_{t=1}^T \frac{P_t}{(1+E)^t} - K$$

2. Индекс доходности характеризует отдачу от проекта на вложенные на него средства.

$$ИД = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{Pt}{(1 + E)^t}}{K}$$

3.Срок окупаемости ($T_{ок}$)- период
через который вложенные
денежные средства окупятся

$$T_{ок} = K / (TR - TC) * 1 / (1 + E)^t$$

Или

$$T_{ок} = K / (TR - TC)$$

4. Точка безубыточности – это такая точка объема продаж, при которой предприятие имеет затраты, равные выручке от реализации всей продукции, т.е. точка, при которой нет прибыли и нет убытков

$$Q_b = FC / (P - AC)$$

Ставка дисконтирования

$$E = R_f + R_1 + \dots + R_n,$$

где R — ставка дисконтирования;

R_f — безрисковая ставка дохода;

$R_1 + \dots + R_n$ — рисковые премии по различным факторам риска.

Наличие того или иного фактора риска и значение каждой рискованной премии на практике определяются экспертным путем. Например, "Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция)", утвержденных Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999 г.

Или метод расчета ставки
дисконтирования WACC на основе
CAPM.

Спасибо за внимание!