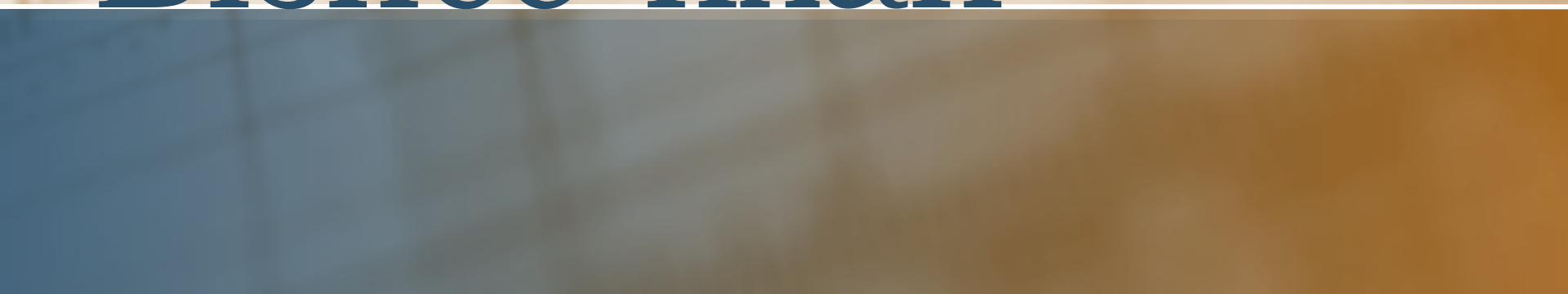




Бізнес-план



Мета бізнес-планування

- ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЄСПРОМОЖНОСТІ ТА СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА;
- ВИЯВЛЕННЯ СИЛЬНИХ ТА СЛАБКИХ СТОРІН ФІРМИ;
- КОНКРЕТИЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ КІЛЬКІСНИХ І ЯКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ;
- ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТОРІВ ТА АКЦІОНЕРІВ;
- ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.

Бізнес-план – це документ, що описує всі основні аспекти майбутньої діяльності, аналізує проблеми, з якими можна зіткнутися, а також визначає засоби їх вирішення. Правильно складений бізнес-план у кінцевому результаті відповідає на запитання: чи варто взагалі вкладати гроші в цю справу, чи дасть вона прибутки і чи виправдаються усі витрати сил і засобів? Дуже важливо зробити це саме на папері відповідно до визначених вимог і провести спеціальні розрахунки, які допоможуть передбачити майбутні проблеми та зрозуміти, чи можна їх здолати і яким чином.

Бізнес-плани складають для зовнішнього використання, щоб відобразити справу в найбільш вигідному світлі (зокрема, інвесторам) та для внутрішнього користування – як інструмент керування.

Бізнес-план дозволяє:

- управляти власною підприємницькою діяльністю, а не просто реагувати на події;
- обґрунтувати вигідність запропонованого проекту;
- залучити можливих контрагентів, важливих партнерів;
- привернути увагу інвесторів привабливими можливостями розвитку виробництва або послуг та залучити їхні гроші;
- як реальна та послідовна програма – ефективно здійснювати намічене.

Бізнес-план допомагає майбутнім підприємцям вирішити наступні завдання:

- вивчити перспективність розвитку майбутнього ринку збуту;
- оцінити витрати на виробництво продукції (надання послуг), порівняти їх з цінами, за якими можна буде продавати свої товари (послуги), щоб визначити потенційну прибутковість справи;
- визначити ті показники, за якими можна буде постійно контролювати стан справ.

Бізнес-план також повинен допомогти підприємцю вирішити наступні основні завдання, пов'язані з функціонуванням діяльності:

- визначити конкретні напрямки діяльності та перспективні ринки збуту;
- оцінити витрати, необхідні для виготовлення і збуту продукції (надання послуг), порівняти їх з цінами, за якими вони будуть продаватися, щоб визначити потенційну прибутковість проекту;
- виявити відповідність кадрів і умов для мотивації їх праці результатам досягнення поставлених завдань;
- проаналізувати матеріальне та фінансове положення і визначити, чи відповідають матеріальні і фінансові ресурси досягненню намічених цілей;
- прорахувати ризики і передбачити труднощі, що можуть перешкодити виконанню бізнес-плану.

У сучасній практиці бізнес-план виконує чотири функції:

Перша функція – пов'язана з можливістю його використання для розробки стратегії бізнесу. Ця функція життєво необхідна в період створення підприємства, а також при розробці нових напрямів діяльності.

Друга функція – планування. Вона дозволяє оцінити можливості розвитку нового напрямку діяльності.

Третя функція дозволяє залучати фінанси – позики, кредити тощо.

Четверта функція дозволяє залучити до реалізації проекту потенційних партнерів, які бажають вкласти у виробництво власний капітал чи наявну в них технологію.

Вирішення питання про надання фінансів чи матеріальних ресурсів можливо лише за наявності бізнес-плану, що відображає напрям розвитку на визначений період часу. Отже, планування є невід'ємною частиною будь-якого бізнесу, незалежно від його розміру.

Бізнес-план узагальнює аналіз можливостей бізнесу в конкретній ситуації і дає чітке уявлення про те, яким чином планується використовувати наявний потенціал.

План може бути розроблений менеджером, керівником, фірмою, групою чи консалтинговою організацією. Для визначення стратегії розвитку складається розгорнутий бізнес-план. Нерідко вже на стадії його підготовки визначаються потенційні партнери та інвестори. Що до тимчасового аспекту бізнес-планування, то в більшості випадків складаються плани на рік. У них детально розглядаються різні напрямки діяльності на цей період і детально характеризується подальший розвиток.

У бізнес-плані оцінюється перспективна ситуація як усередині діяльності, так і поза нею. Таким чином, найчастіше бізнес-план використовується при оцінці ринкової ситуації та при пошуку інвесторів.

Фінансовий план

Обґрунтовується фінансова діяльність, як на короткий термін так і на перспективу, з метою забезпечення життєдіяльності суб'єктів господарювання та ефективного використання коштів. Розробляється на основі аналізу поточної фінансової інформації та прогнозу реалізації продукції (надання послуг) у наступні періоди.

Мета розділу – обґрунтувати систему планових даних, що відображують очікувані фінансові результати підприємницької діяльності.

Як правило, розділ складається з:

- прогнозу обсягів реалізації продукції (послуг),
- балансу грошових доходів і надходжень,
- таблиці доходів та витрат,
- зведеного балансу активів та пасивів,
- графіка прибутковості.

Складові бізнес-плану:

1. Титульний лист бізнес-плану (інвестиційного проекту)
2. Меморандум про конфіденційність
3. Коротка анотація (резюме) бізнес-плану
4. Загальні положення (відомості про компанію, інформація щодо проекту)
5. Маркетинговий план
6. Організаційний план та менеджмент
7. Інвестиційний план
8. Виробничий план
9. Фінансовий план
10. Оцінка ризиків проекту
11. Додатки до бізнес-плану
12. Інформація про забезпечення проекту