



# 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 побажають 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