

Изучение бизнес-планов предпринимателей

Бизнес-план является одной из самых важных составляющих внутрифирменного планирования. Этот план дает характеристику процесса, как функционирует предприятие, показывает, как руководители будут достигать поставленные задачи, в первую очередь - увеличения прибыли компании.

Бизнес-план - это подробный структурированный документ, продуманный и тщательно подготовленный менеджерами, описывающий то, к чему стремится предприятие, как она добьется этой цели, и как все будет выглядеть после осуществления поставленных задач.

Разработанный бизнес - план нового предприятия или локального мероприятия может помочь в привлечении необходимого капитала, оценке дальних перспектив организации бизнеса и сравнении текущего состояния дел с ранее намеченными цифрами.

Овладение искусством составления бизнес-планов сегодня становится актуальным по нескольким причинам:

в экономику идет новое поколение предпринимателей, многие из них никогда не руководили какой-либо коммерческой структурой, и поэтому очень плохо представляют весь круг ожидающих их проблем, особенно в рыночной экономике;

хозяйственные проблемы меняются и ставят опытных руководителей перед необходимостью по-новому рассматривать свои будущие мероприятия, и готовиться к непривычному делу - борьбе с конкурентами, в которой не бывает мелочей;

для получения инвестиций и подъема экономики необходимо уметь обосновывать свои заявки и доказывать инвесторам жизнеспособность и реальность своих планов.

Сущность бизнес-плана

Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы. В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности и для разных фирм, но необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей. Важной задачей является проблема привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, в действующие и развивающиеся предприятия. Для этого необходимо аргументировать и обосновать оформление проектов (предложений), требующих инвестиций. Для этих и некоторых других целей применяется бизнес-план

Бизнес - план призван помочь:

- а) новому поколению предпринимателей;
- б) опытным руководителям действующих предприятий в конкурентной борьбе;
- в) получить национальные и иностранные инвестиции для подъема отечественной экономики и отдельных ее отраслей.

Бизнес-планы составляют обычно по следующим причинам:

Для внешнего использования, чтобы представить дело в наиболее выгодном свете людям извне, например, инвесторам.

Для внутреннего пользования. Здесь дело представляется со всеми сильными и слабыми сторонами. Этот бизнес-план используется постоянно как инструмент управления.

Важность серьёзного подхода к составлению бизнес-плана заключается в следующем: Сегодня всё большее число людей включаются в предпринимательскую деятельность, в своём большинстве мало представляющие о её сути. Многие из них никогда не руководили каким-либо коммерческим предприятием и не всегда чётко представляют себе решение тех многочисленных проблем, которые на каждом шагу ставит им жизнь. . Начал резко меняться сам облик экономической модели в связи с началом массовой приватизации, акционирования. Новые условия вводят в действие новые законы экономической жизни, доселе нам неизвестные;

Любое коммерческое действие требует соединения в единую систему четырёх факторов: природы, которая даёт человеку материалы, сырьё и т.п., людских сил (физических и умственных), предпринимательской инициативы и денег, которые и двигали бы эту систему. Но денег, как правило, у начинающего предпринимателя много не бывает, их можно взять в кредит в банке, а при существующем экономическом кризисе отечественной экономики, - у иностранного инвестора. Но взять эти деньги можно лишь при условии хорошего обоснования заявки и уверенного доказательства того, что полученные деньги принесут прибыль, как самому предпринимателю, так и тому, кто ему их даёт

Решению всех этих задач и призван помочь бизнес-план, главными целями которого являются:

- . Изучение рынка сбыта планируемого выпуска продукции или оказания услуг по их количеству и количественным особенностям;
- . Анализ предполагаемых затрат на изготовление продукции или оказание услуг, сопоставление планируемых цен с ныне действующими и возможными в будущем, определение потенциальной доходности коммерческого предприятия;
- . Всесторонний анализ предполагаемого хода событий в планируемом деле, изучение возможных трудностей и путей их преодоления;
- . Выделение ряда показателей, по которым можно будет характеризовать ход начатого дела.

Любой бизнес имеет свои особенности, следовательно, не может существовать некоего "стандартного" плана, приемлемого во всех случаях. Существует пять испытанных принципов составления любого бизнес-плана. Он должен быть:

- Ясным;
- Кратким;
- Логичным;
- Правдивым;
- Подтверждаться цифрами.

Правда, иногда, чтобы адекватно раскрыть суть проблемы, его делают достаточно пространным, но в то же время, чтобы у читающего не ослабевал интерес, не следует его чрезмерно перегружать. Большинство проектов должны быть ограничены 10-20 страницами.

Назначение бизнес плана.

Бизнес-план - это документ, который описывает все основные аспекты будущего фирмы или новой деятельности, содержит анализ всех проблем, с которыми она может столкнуться, а также способы решения этих проблем. Правильно составленный бизнес-план отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в дело и принесет ли проект доходы, которые окупят все затраты сил и средств? Очень важно сделать это именно на бумаге в соответствии с определенными требованиями и провести специальные расчеты - это помогает увидеть будущие проблемы и понять, преодолимы ли они и где надо заранее подстраховаться.

Бизнес-план является комплексным документом, который обосновывает и оценивает проект с позиции всех главных признаков, отличающих проект как стратегическое решение от текущих управленческих

«Проект» обозначает комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для создания новых продуктов или услуг. Новизна и неповторимость проекта ограничена временными рамками, за пределами которых проект теряет свою ценность, становится невостребованным внешней средой. Для создания и реализации проекта требуются ограниченные ресурсы: трудовые, материальные, финансовые, технические.

Если проект создается и реализуется в конкурентной среде, то для обоснования его эффективности требуется разработка бизнес-плана. В условиях отсутствия конкуренции инициатор проекта ограничивается технико-экономическим обоснованием. В успешном завершении проекта заинтересованы все его участники. Следовательно, бизнес-план

должен содержать аргументированную информацию, удовлетворяющую их интересы. Так: руководитель проекта и команда - долю в полученной прибыли, вознаграждение по результатам работы (в случае работы по найму заказчика проекта), повышение профессионального рейтинга;

(владелец- заказчик) - доходы от реализованного проекта, внедрение новых бизнес-процессов в деятельность фирмы и в конечном итоге преобразование фирмы в заданном стратегическом направлении;

органы власти - налоги со всех участников, а также решение социальных, экономических, экологических и других проблем региона, на территории которого реализуется проект;

инвесторы - возврат вложенных капиталов с процентами, условия стабильной прибыльной деятельности в выбранной стратегической зоне хозяйствования;

другие заинтересованные стороны - удовлетворение своих экономических и неэкономических интересов.

Наилучший способ оценить свои шансы на успех - планировать и придерживаться назначенных ориентиров. План убережет от коммерческой деятельности, обреченной на провал.

План снабдит необходимой информацией тех, кто заинтересован в объективной оценке бизнес - проекта, в особенности, если необходимо внешнее финансирование. Тщательно составленный план может быть быстро переработан в финансовую заявку, которая удовлетворит большинство кредиторов.

Основная ценность бизнес-плана определяется тем, что он:
дает возможность определить жизнеспособность фирмы в условиях конкуренции;
содержит ориентир, как должна развиваться фирма;
служит важным инструментом обоснования для получения финансовой поддержки от внешних инвесторов

Структура бизнес-плана

Структура бизнес-плана промышленного предприятия вытекает из его назначения как документа, в котором по определенной схеме систематизированы результаты проведенных прединвестиционных исследований.

В бизнес-плане промышленного предприятия могут быть предусмотрены следующие разделы.

- . Резюме.
- . Меморандум конфиденциальности.
- . Описание предприятия и отрасли.
- . Описание продукции.
- . Маркетинг-план.
- . Инвестиционный план.
- . Производственный план.
- . Организационный план.
- . Финансовый план и показатели эффективности проекта.
- . Анализ рисков (анализ чувствительности) проекта.
- . Выводы.

. Резюме

Резюме представляет собой краткое изложение сути инвестиционного проекта. Оно должно быть кратким (1-2 страницы) и содержать описание ключевых моментов, которые должны позволить лицам, принимающим решения, сформировать свое отношение к предлагаемому проекту.

. Меморандум конфиденциальности

Меморандум конфиденциальности (1 страница) составляется с целью предупреждения лиц, допускаемых к ознакомлению с бизнес-планом, о конфиденциальности содержащейся в нем информации. Часто бизнес-планы имеют грифы секретности, ограничивающие круг потенциальных читателей. В данном разделе указываются также разработчики проекта и их квалификация

. Описание предприятия и отрасли

Описание предприятия и отрасли имеет целью формирование у лиц, принимающих инвестиционные решения, четкого представления о предприятии как объекте инвестирования или возможном партнере при реализации инвестиционного проекта.

Описание предприятия должно включать в себя следующие данные:

название предприятия и его организационно-правовая форма;

юридический и почтовый адрес;

краткая экономико-географическая и историческая справка (место нахождения предприятия, занимаемая площадь, дата образования, первоначальные цели предприятия и сведения о развитии за прошедшее время);

учредители и распределение капитала между ними;
уставный капитал предприятия;
организационная структура предприятия;
дочерние предприятия (данные о предприятиях, доля которых равна или более 51%);
состав звена управления (сведения о руководителях: занимаемая должность, Ф.И.О., возраст, образование, опыт работы) и персонал предприятия и его структура;
структура активов (основной и оборотный капитал, характеристика материальных ресурсов: зданий и сооружений, объектов социальной инфраструктуры, оборудования (остаточная стоимость и степень износа), незавершенного строительства, материальных запасов);
описание текущего финансового состояния предприятия, анализ баланса;

Описание продукции

В данном разделе необходимо дать краткое содержательное описание потребительских свойств продукции, предлагаемой предприятием, а также результаты сравнительного анализа с аналогами на рынке.

Рекомендуется следующая схема описания продукции (услуг):

- наименование изделия и его спецификация;
- функциональное назначение и область применения (для каких потребителей предназначена продукция);
- основные технические, эстетические и другие характеристики продукции;
- показатели технологичности и универсальности продукции;
- соответствие стандартам и нормативам;

- стоимостная характеристика;
- стадия развития продукта (идея, эскизный проект, рабочий проект, прототип, опытная партия, серийное производство);
- требования к продукции (к контролю качества, подготовке пользователей, обслуживанию);
- возможности дальнейшего развития продукта;
- сведения о патентно-лицензионной защите, торговых знаках, авторских правах и других объектах интеллектуальной собственности;
- структура выпуска продукции в натуральных и стоимостных показателях в настоящее время;
- перечень продукции, выпускаемой за последние 10 лет, но снятой с производства;
- концепция развития продукции следующих поколений;

Маркетинг-план

В данном разделе дается оценка рыночных возможностей предприятия. Объем сбыта продукции (услуг) промышленного предприятия с точки зрения прогнозирования является наиболее важным и сложным, поскольку изучение существующего рынка и формирование уровня и структуры спроса на продукцию определяет результаты реализации инвестиционного проекта.

Результаты исследования рынка являются также базой для разработки долгосрочной стратегии и текущей политики предприятия и определяют его потребности в материальных, людских и денежных ресурсах.

Инвестиционный план

В данном разделе бизнес-плана должны быть отражены этапы работ по подготовке предприятия к производству продукции (услуг). Предпроизводственная (инвестиционная) стадия для каждого инвестиционного проекта будет своя, однако, существует общепринятая этапность подготовительных работ, которая включает: организационный этап, строительно-монтажные работы, приобретение (изготовление) и монтаж оборудования, проведение НИР и ОКР, разработка технической (проектной, конструкторской и технологической) документации на продукцию и оснастку, изготовление и испытание опытных образцов продукции, доработка технической документации, запуск серийного производства.

Производственный план

Данный раздел бизнес-плана наряду с маркетинг-планом является базовым для определения финансовых результатов инвестиционного проекта.

Основная цель раздела - описание обеспеченности проекта с производственной и технологической стороны. Производственный план (по объему продукции и смете затрат) формируется на основе плана сбыта продукции и расчета производственных мощностей предприятия, а также прогноза производственных запасов и потерь.

Организационный план

В данной части бизнес-плана дается описание концепции и структуры управления инвестиционным проектом (или организационная схема по структуре предприятия), а также характеристика состава группы управления. Для описания организационной структуры предприятия необходимо иметь:

- Положение о Совете директоров (собственников);
- перечень основных подразделений предприятия, участвующих в реализации инвестиционного проекта, их функции;
- взаимодействие подразделений между собой;
- распределение обязанностей в группе управления;
- подробное описание членов группы управления - Ф. И.О., квалификация, вклад в достижения предприятия, опыт, принципы, лежащие в основе оплаты труда данного управляющего;
- структуру персонала и виды затрат на персонал;
- данные по квалификации персонала.

Финансовый план.

Показатели эффективности проекта

Данный раздел бизнес-плана является итоговым и просчитывается по результатам прогноза производства и сбыта продукции. При разработке финансового плана должны быть учтены характеристики и условия среды, в которой предполагается реализация инвестиционного проекта:

- налоговая среда (перечень видов налогов, ставки налогов и сроки их выплаты, тенденции изменения);
- изменение курса валют, по которым ведется расчет проекта;
- дифференцированная инфляционная характеристика среды;
- дата начала и время реализации проекта,
- горизонт расчета проекта.

Разработка бизнес плана по пчеловодству

Многие начинающие предприниматели, проживающие на селе, ищут те виды бизнеса, которые с успехом можно реализовать у себя по месту жительства, не прибегая при этом к серьёзным финансовым затратам. Одним из таких видов бизнеса является разведение пчёл. Помимо того, что этот бизнес можно начать с минимальными финансовыми вложениями, продукты данного бизнеса пользуются спросом всегда, что является дополнительным несомненным плюсом. При этом важно знать, что продукт пчеловодства – это не только мёд. Большим спросом также пользуются пчелиный яд, воск, прополис, цветочная пыльца и многое-многое другое, что можно произвести на пасеке.

Однако прежде чем приступать к созданию данного бизнеса, его стоит изучить со всех сторон, а затем подготовить и написать **бизнес план по пчеловодству.**

Обзорный раздел

Настоящим бизнес-планом предусматривается открытие пасеки, занимающейся разведением пчёл, сбором и заготовкой мёда и продуктов жизнедеятельности пчёл, а также их последующим сбытом.

Организационно-правовая форма ведения бизнеса – индивидуальный предприниматель. Такая форма ведения бизнеса по разведению пчёл не только позволит уменьшить налоги, но и значительно упростит бухгалтерию и взаиморасчёты с конечными покупателями.

Степень успешности проекта по созданию пасеки оценивается как очень высокая, так как спрос на сельскохозяйственную продукцию хорошего уровня очень высокий, а конкуренция в этом сегменте рынка весьма невелика.



Описание предприятия

Предполагается открытие пасеки площадью не менее 500 квадратных метров, рассчитанной на установку 100 ульев.

Описание услуг

Пасека будет заниматься разведением пчёл, которые будут собирать мёд. Планируется также использовать для продажи другие продукты, производимые пчёлами.

Анализ рынка

В данном разделе необходимо дать подробную характеристику рынку пасек вашего региона. В обязательном порядке необходимо указать потенциальных оптовых покупателей и их максимальные объёмы закупок для корректировок бизнес-плана.

Производственный раздел

В первую очередь при создании бизнеса по разведению пчёл Вам необходимо определиться с местом расположения Вашей будущей пасеки. Специалисты рекомендуют располагать пасеку в непосредственной близости от цветочных полей, где пчёлы будут собирать мёд, либо поближе к лесу или саду с плодово-ягодными деревьями, с которых также возможен сбор мёда.

Отличный вариант, если Вам удастся совместить оба этих решения.

После того, как подходящий участок найден, необходимо оформить документы на использование данного участка. Вы можете, как взять его в долгосрочную аренду, если земля стоит достаточно дорого, так и выкупить его в собственность, если обладаете достаточным для этого стартовым капиталом.





Оформлять документацию необходимо либо в муниципалитете, если земля расположена в пределах города, либо в сельской администрации, если земля расположена за городом.

После того, как вопрос с документами решён, можно переходить непосредственно к обустройству пасеки. В первую очередь необходимо закупить и установить ульи. На сегодняшний день специализированных компаний по продаже ульев совсем немного. В основном их изготовлением занимаются сельские умельцы. Стоимость одного улья составит не дороже 20\$. Для старта прибыльного бизнеса Вам потребуется минимум 100 ульев.

После закупки ульев и их установки на участке необходимо закупить достаточное количество медоносных пчёл. Сделать это можно на любой существующей пасеке. Минимальное количество пчёл, которое Вам потребуется – это 50 семей.

Размножившись в первый сезон, они в итоге займут все ульи на пасеке.

После этого необходимо закупить инвентарь для ухода и разведения пчёл, а также специальный костюм для работника. Нанять работника можно из числа деревенских жителей, разбирающихся в пасечном деле. Важно, чтобы у сотрудника был многолетний опыт подобной работы, и он был ответственным. Постоянного присутствия работника на пасеке не требуется, однако он будет нужен в разгар сезона по заготовке мёда и другой продукции.

Теперь Ваша пасека готова к работе и можно переходить к следующему этапу – поиску потенциальных покупателей вашей продукции. Обговорите все условия будущей поставки им мёда. Лучше всего договориться с оптовым покупателем. Это сразу снимет с ваших плеч заботы о получении разрешительных документов и сертификатов.

Финансовый план

Ну, а далее мы побеседуем о финансовой составляющей проекта по разведению пчёл.

Существующий бизнес-план пасеки подразумевает следующие виды затрат и получения прибыли от проекта.

Расходы

- земельный участок – 100.000 рублей
- покупка ульев – 100 ульев по 600 рублей – 60.000 рублей
- покупка пчёл – 50 семей по 1500 рублей – 75.000 рублей
- зарплата работника – 120.000 рублей в год
- покупка оборудования, инвентаря, спецодежды – 10.000 рублей
- прочие расходы – 10.000 рублей

Итого: 375 000 рублей необходимо для старта

Доходы

- продажа мёда – 300.000 рублей за сезон
- продажа прополиса, яда, пыльцы – 50.000 рублей
- продажа пчёл – 50.000 рублей

Итого: 400.000 рублей в год

Как видно из данных расчётов, окупаемость данного бизнеса составляет всего один сезон. Начать такой бизнес под силу практически любому жителю сельской местности. Однако для увеличения прибыльности необходимо позаботиться об увеличении площади участка и количества установленных ульев. Это единственный вариант увеличения доходов.