

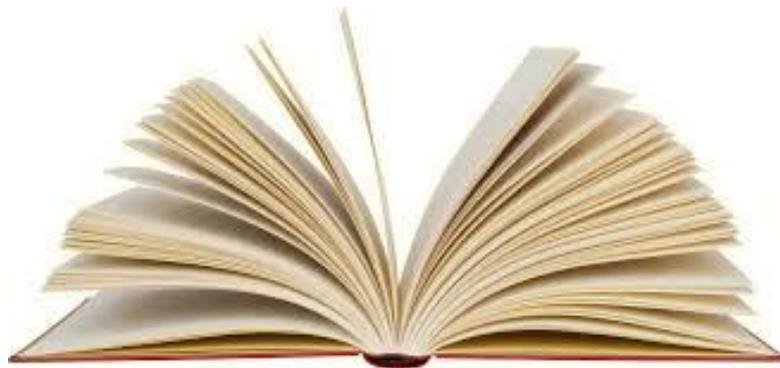
Основные этапы бизнес - планирования предприятия



Работу выполнила:
Студентка гр.26401.150
Плеханова Инна

Бизнес-план

— это документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект.



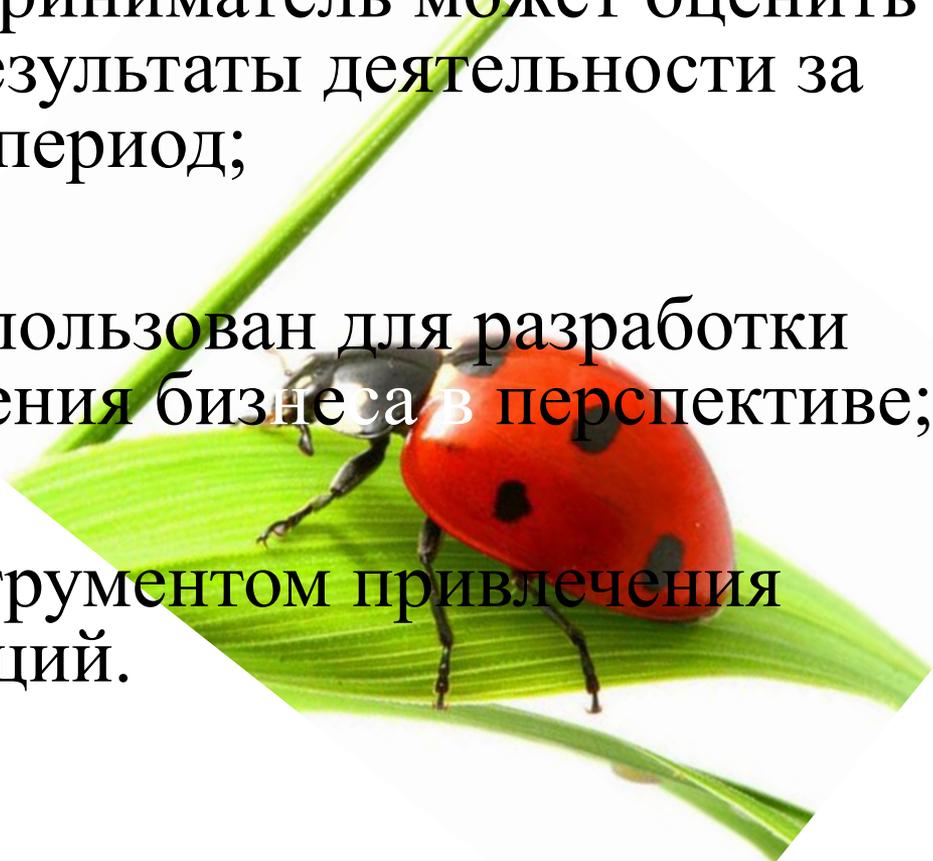
Бизнес-план должен:

- показать, что продукт или услуга найдут своего потребителя, установить емкость рынка сбыта и перспективы его развития;
- оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, предоставления на рынке работ или услуг;
- определить прибыльность будущего производства и показать его эффективность для предприятия (инвестора), для местного, регионального и государственного бюджета.



Основные функции бизнес-плана:

- является инструментом, с помощью которого предприниматель может оценить фактические результаты деятельности за определенный период;
- может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса в перспективе;
- выступает инструментом привлечения новых инвестиций.



Этапы бизнес- планирования:

1. Подготовительный этап;

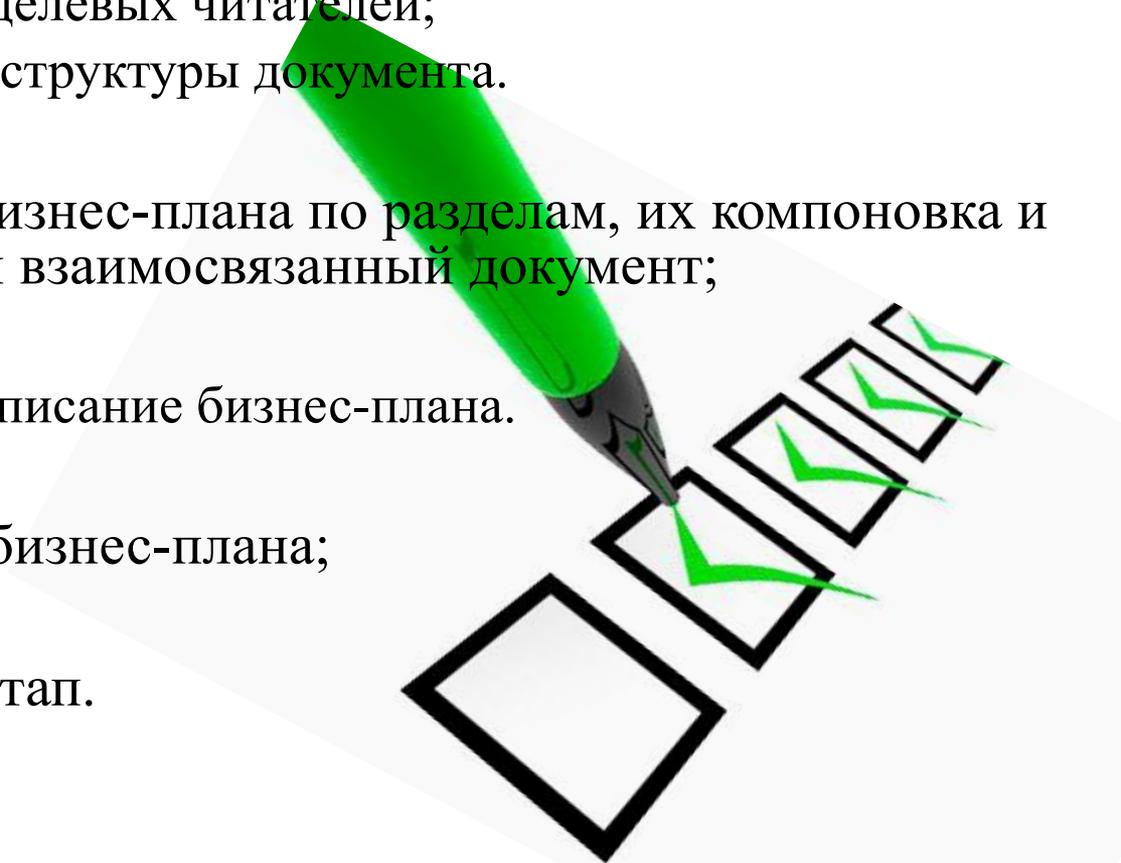
- определение целей написания бизнес-плана;
- определение источников информации;
- точное определение целевых читателей;
- установление общей структуры документа.

2. Этап разработки бизнес-плана по разделам, их компоновка и сведение в единый взаимосвязанный документ;

- сбор информации;
- непосредственное написание бизнес-плана.

3. Этап обсуждения бизнес-плана;

4. Заключительный этап.



Методики подготовки бизнес-планов:

- Методика "UNIDO" (United Nations Industrial Development Organization)
- Методика ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития)
- Методика BFM Group (Bureau of Financial Modeling)
- Методика КРМГ



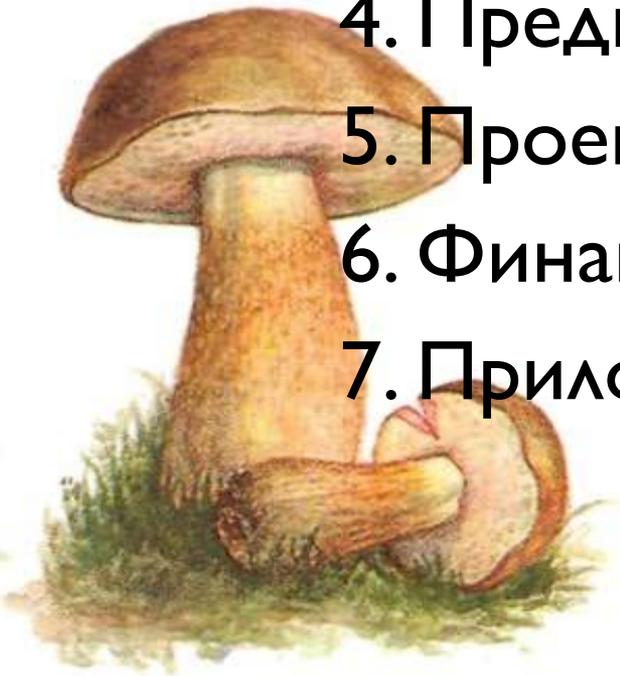
Методика "UNIDO" (United Nations Industrial Development Organization)

1. Резюме (не должно превышать 3 страниц);
2. Идея (сущность) предлагаемого проекта;
3. План маркетинга;
4. План производства;
5. Организационный план;
6. Деятельность компании на национальном уровне;
7. Финансовый план;
8. Риски и гарантии;
9. Экономическая эффективность проекта;
10. Приложения.

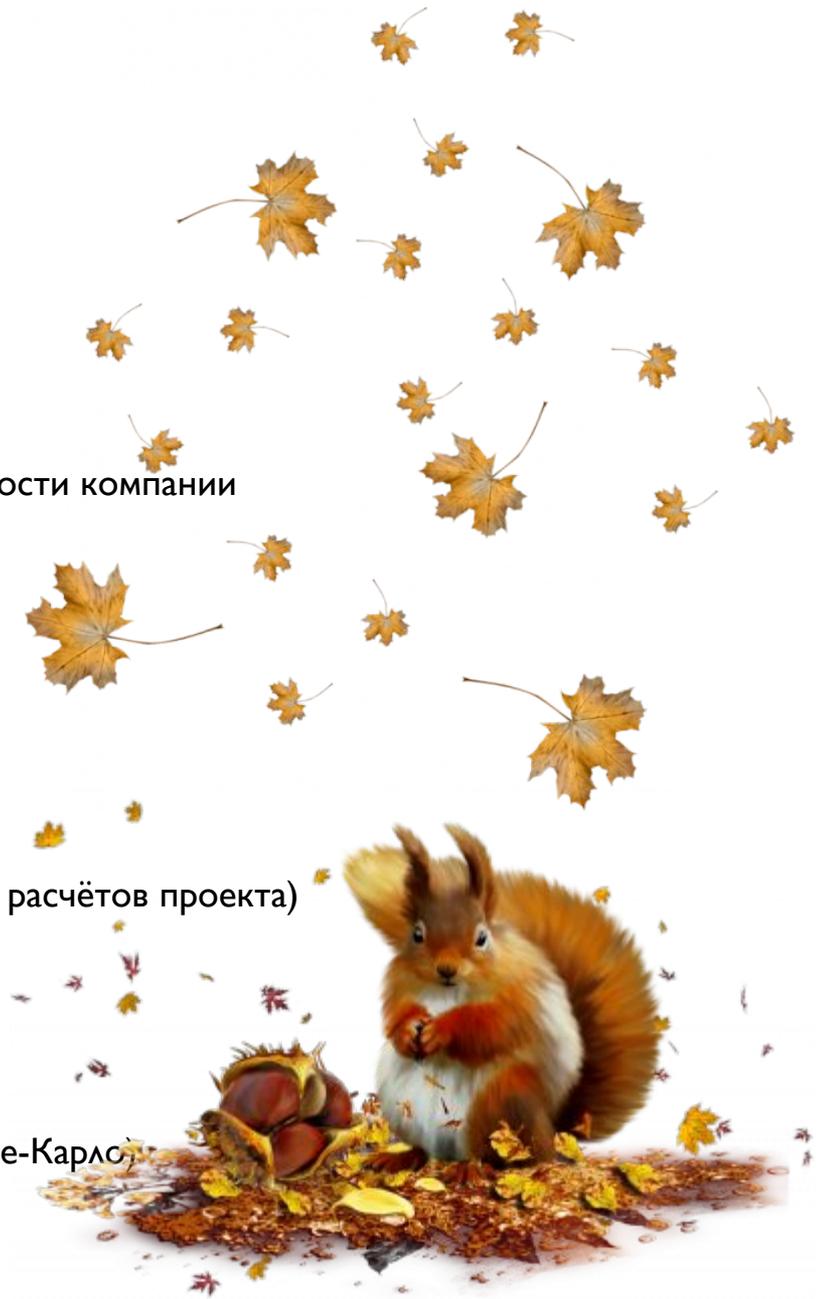


Методика ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития)

1. Титульный лист
2. Меморандум о конфиденциальности
3. Резюме
4. Предприятие
5. Проект
6. Финансирование
7. Приложения

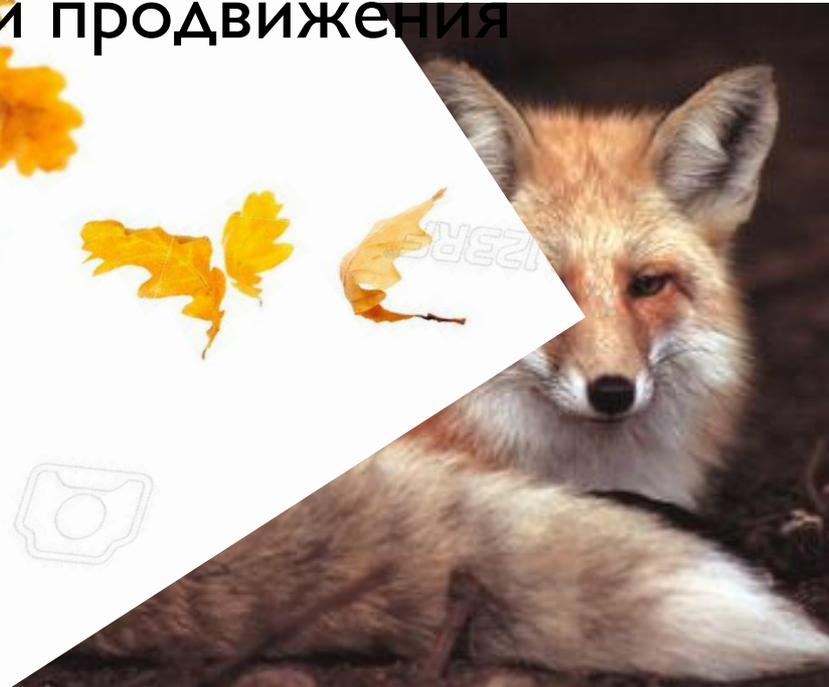


- 1. Титульный лист бизнес-плана (инвестиционного проекта)
- 2. Меморандум о конфиденциальности
- 3. Краткое резюме бизнес-плана
- 4. Общие положения
- 4.1. Сведения о компании
- 4.2. Сведения о предлагаемом проекте
- 5. Маркетинговый план
- 5.1. Отраслевая среда бизнеса
- 5.2. Характеристика продуктов / услуг
- 5.3. Анализ рынков сбыта
- 5.4. Конкуренция и конкурентные преимущества
- 5.5. Организация внешнеэкономической деятельности компании
- 5.6. Стратегия плана маркетинга
- 5.7. План продаж
- 5.8. Расходы на маркетинг (обоснование)
- 6. Организационный план и менеджмент
- 7. Инвестиционный план
- 8. Производственный план
- 9. Финансовый план
- 9.1. Финансовые показатели (помесячно до конца расчётов проекта)
- 9.2. Оценка общей эффективности проекта
- 10. Оценка рисков проекта
- 10.1. Анализ чувствительности по:
- 10.2. Анализ безубыточности проекта
- 10.3. Статистический анализ проекта (метод Монте-Карло)
- 11. Приложения к бизнес-плану
- 12. Информация об обеспечении проекта



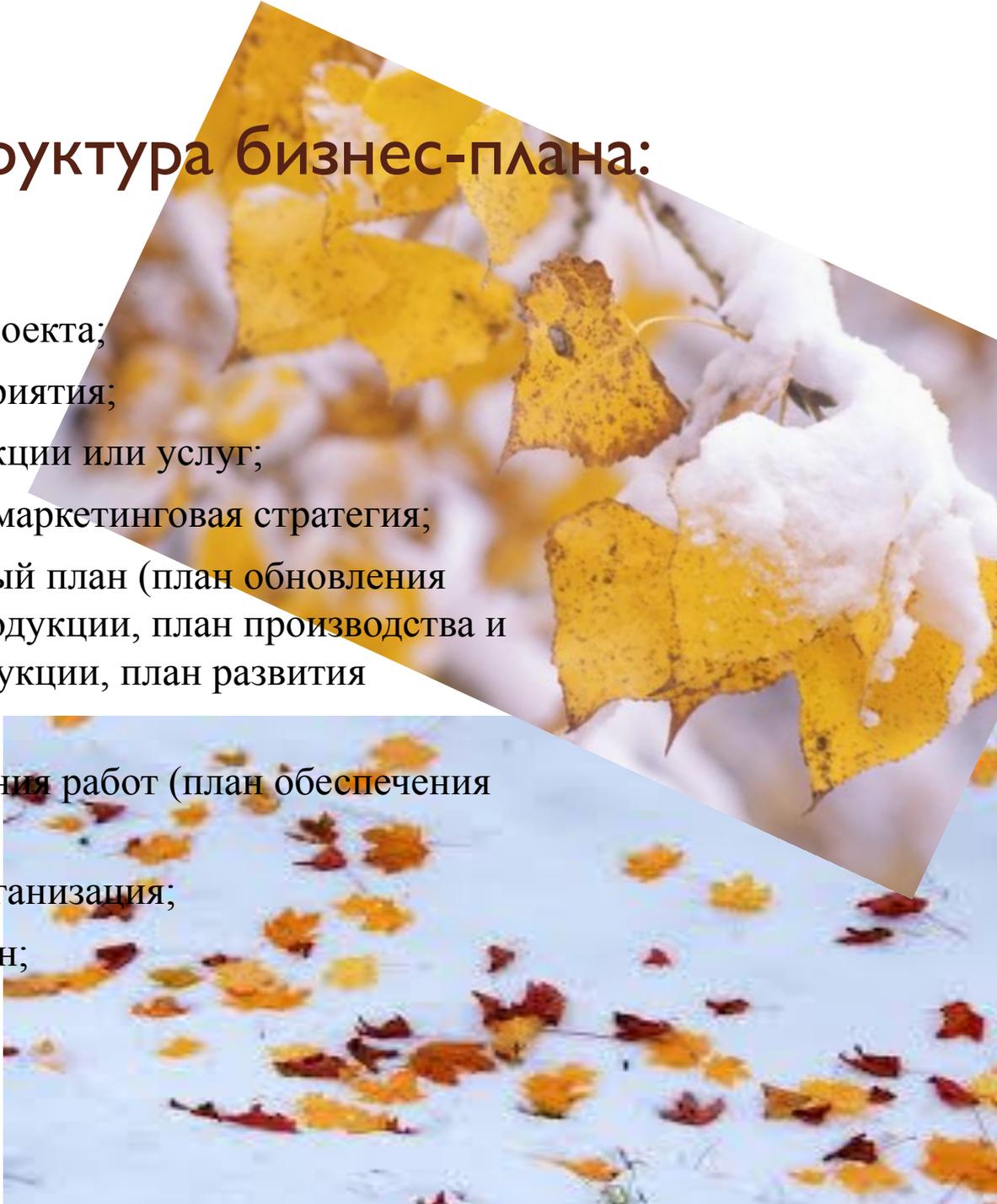
Методика КРМГ

1. Резюме
2. Продукция и услуги
3. Анализ рынка и отрасли
4. Целевые рынки
5. Стратегии рекламы и продвижения
6. Управление
7. Финансовый анализ
8. Приложения



Типовая структура бизнес-плана:

- Резюме;
- Цели и задачи проекта;
- Описание предприятия;
- Описание продукции или услуг;
- Анализ рынка и маркетинговая стратегия;
- Производственный план (план обновления выпускаемой продукции, план производства и реализации продукции, план развития производства);
- График выполнения работ (план обеспечения производства);
- Управление и организация;
- Финансовый план;
- Анализ рисков;
- Приложение.



Пример бизнес-плана парикмахерской эконом- класса.

Содержание:

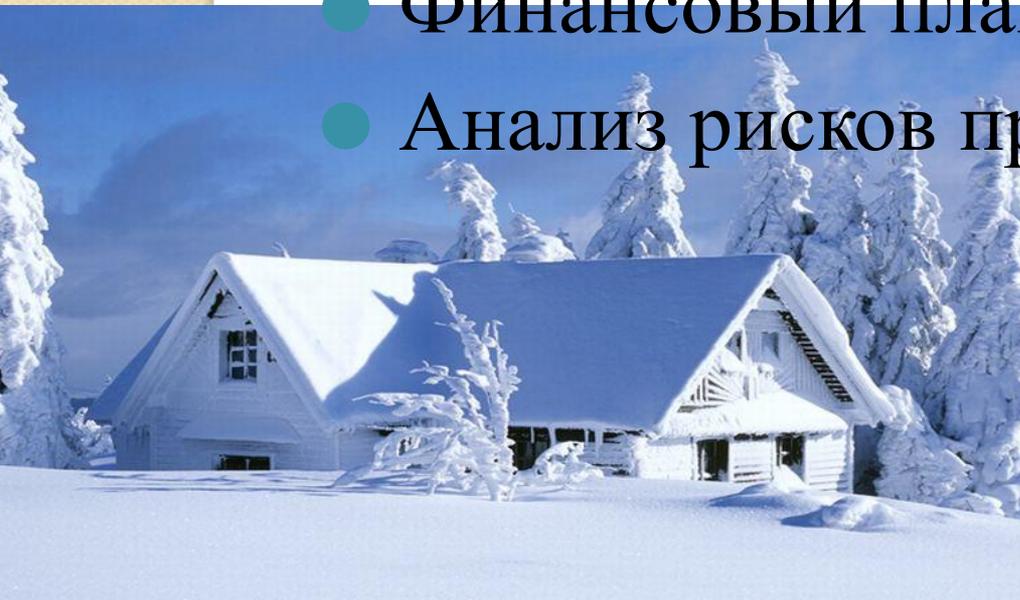
- Резюме проекта;
- Маркетинг проекта;
- Организационный план;
- Рекламные мероприятия;
- Финансовый план.



Пример бизнес-плана мебельного производства.

Содержание:

- Резюме проекта;
- Маркетинг проекта;
- Производственный план;
- Финансовый план;
- Анализ рисков проекта.



Типовые ошибки при составлении бизнес-плана:

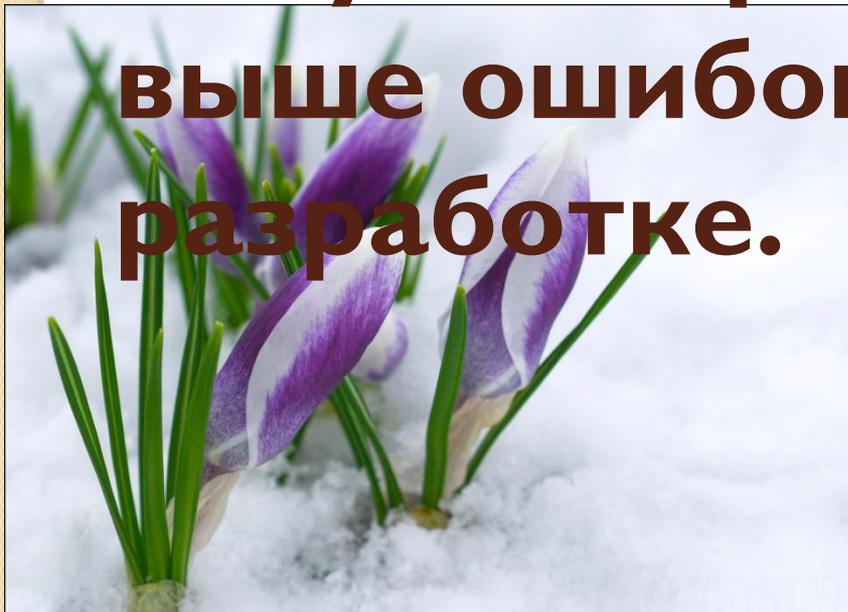


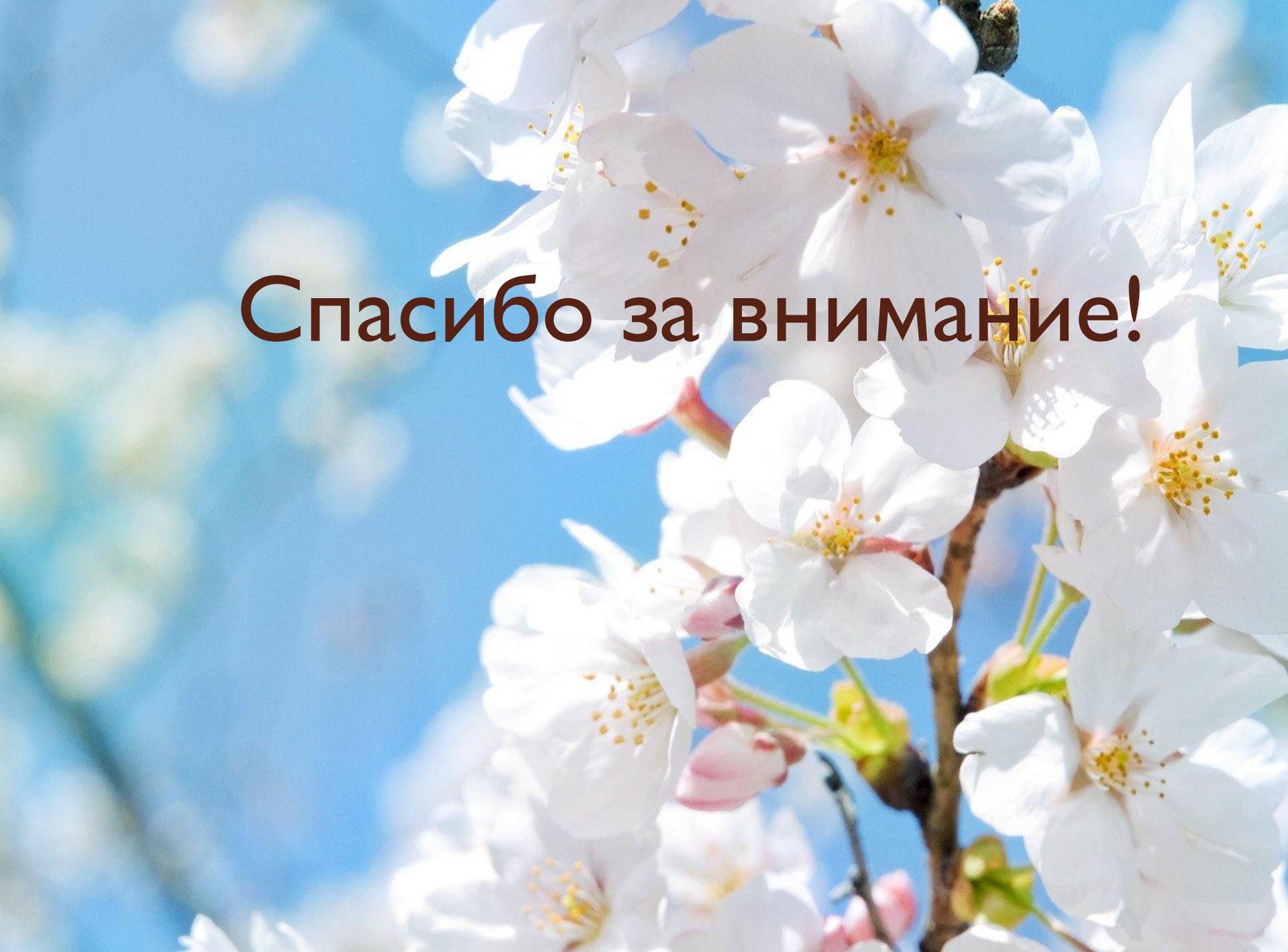
- Недостаточное знание рынка, его емкости, тенденций развития, конкуренции, низкая аргументация возможных объемов реализации продукции (услуг);
- Наличие непроработанных вопросов в проекте;
- Занижение стоимости реализации проекта;
- Занижение себестоимости продукции, услуг;
- Нереальные сроки реализации проекта;
- Отсутствует четкий план продвижения продукции;
- Отсутствует четкая схема возврата заемных средств (начало, этапы, суммы);
- Отсутствие анализа рисков;
- Отсутствие описания конкурентных преимуществ.



Стоит помнить, что

правильно составленный и грамотный бизнес-план - это первый шаг к успеху вашего дела, не стоит допускать рассмотренных выше ошибок при его разработке.





Спасибо за внимание!