

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.



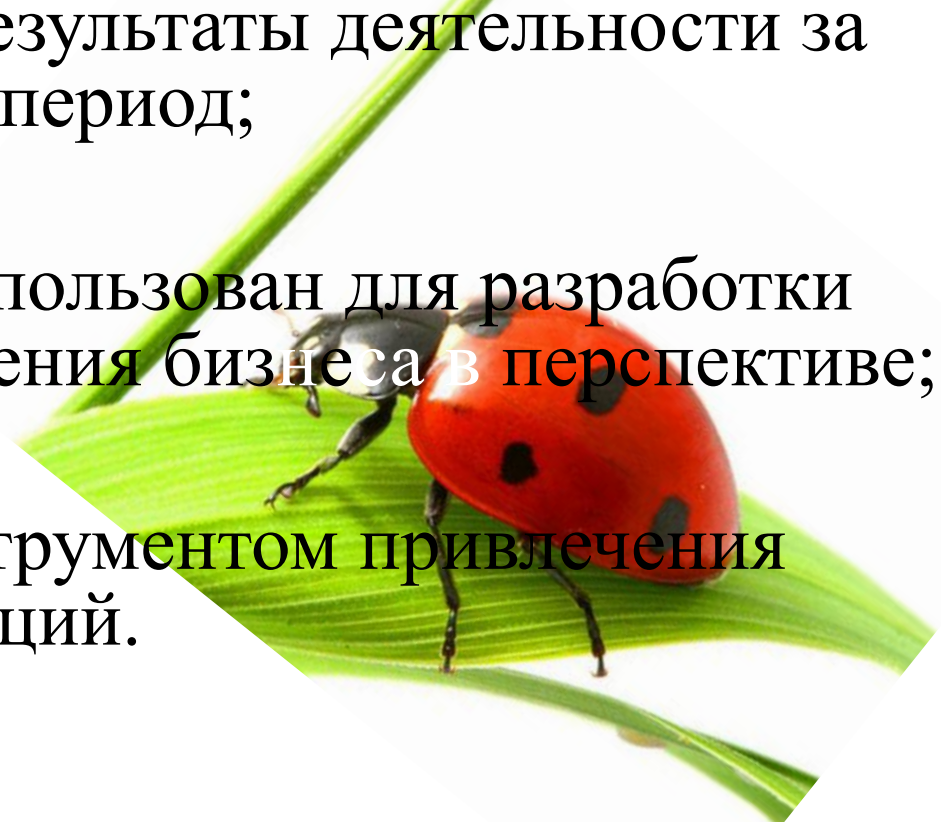
Бизнес-план должен:

- 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;

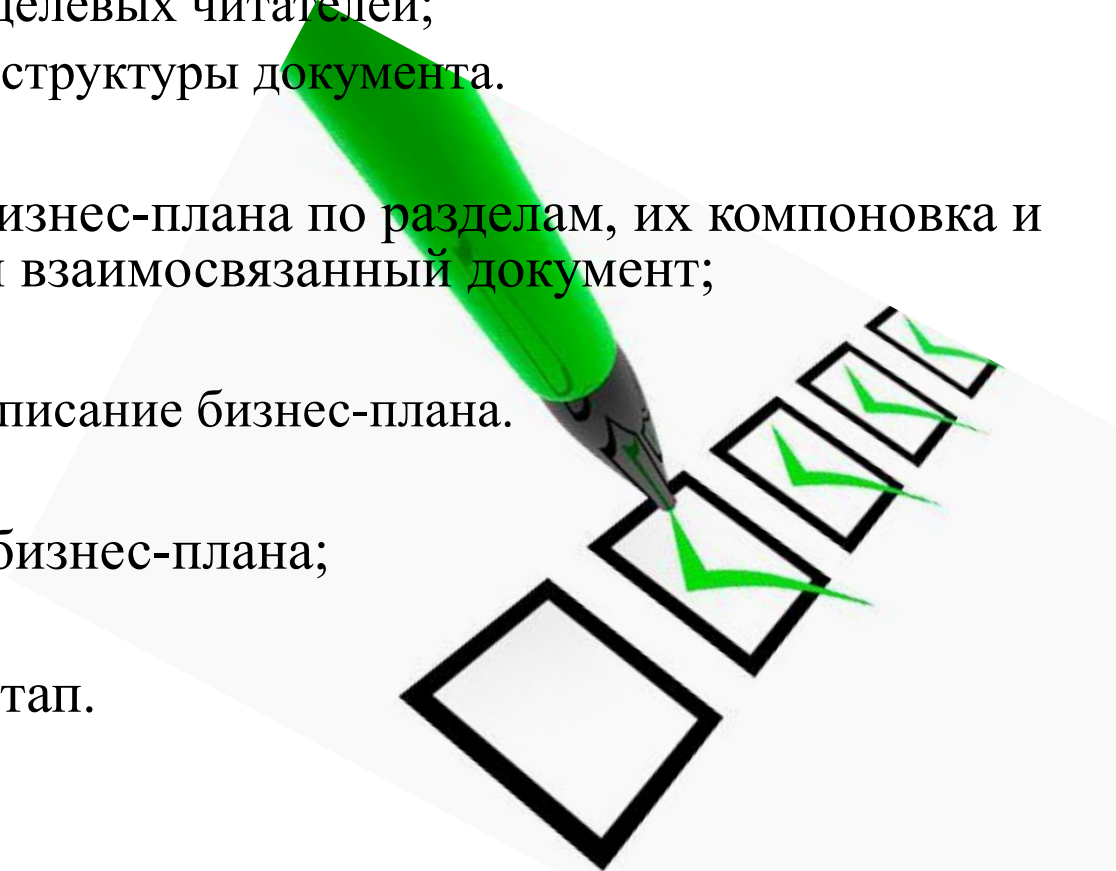
- определение целей написания бизнес-плана;
- определение источников информации;
- точное определение целевых читателей;
- установление общей структуры документа.

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



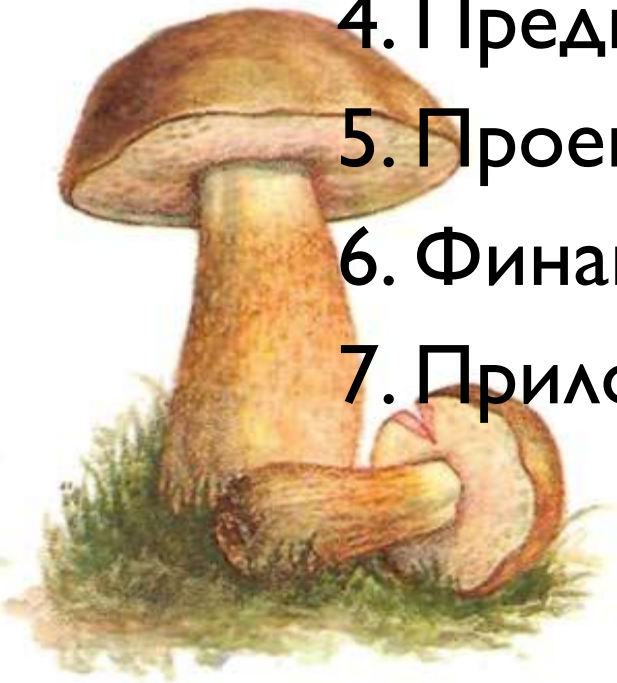
Методика "UNIDO" (United Nations Industrial Development Organization)

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.

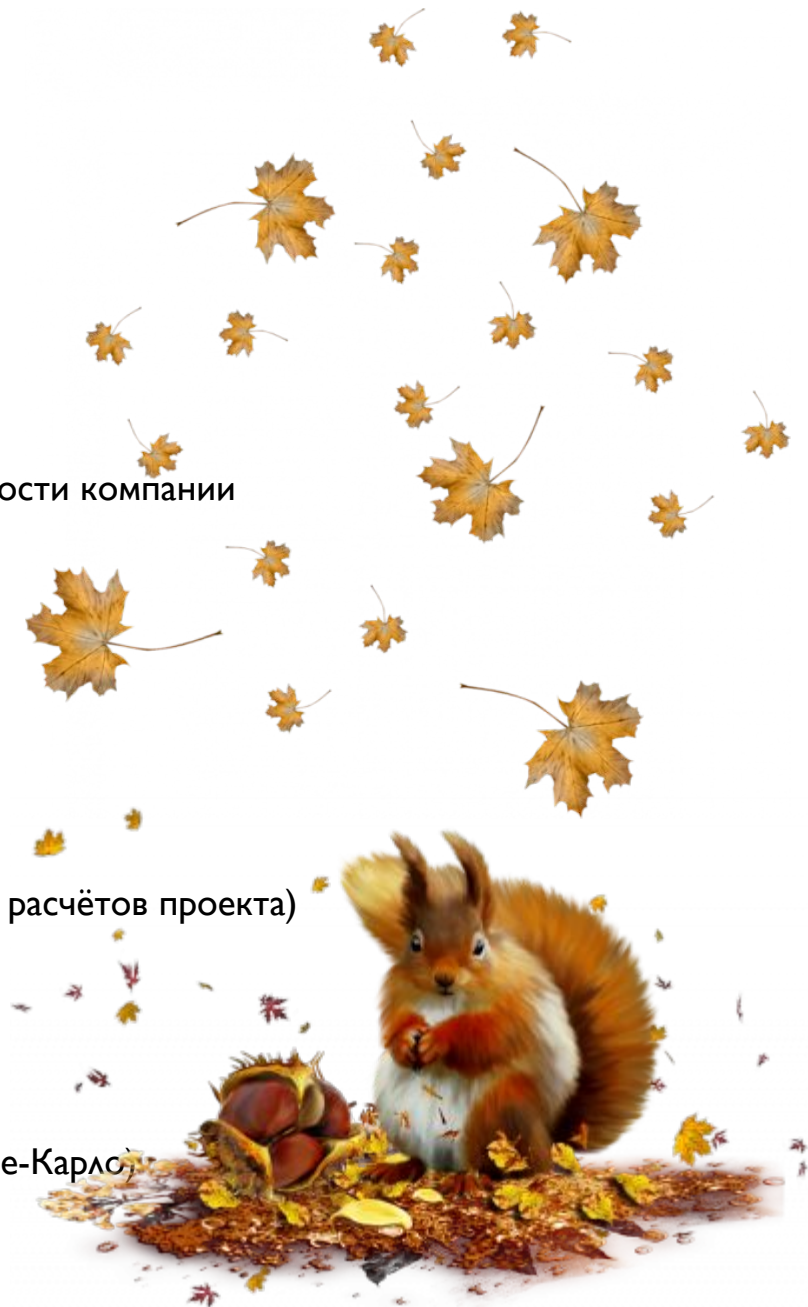


Методика ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития)

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

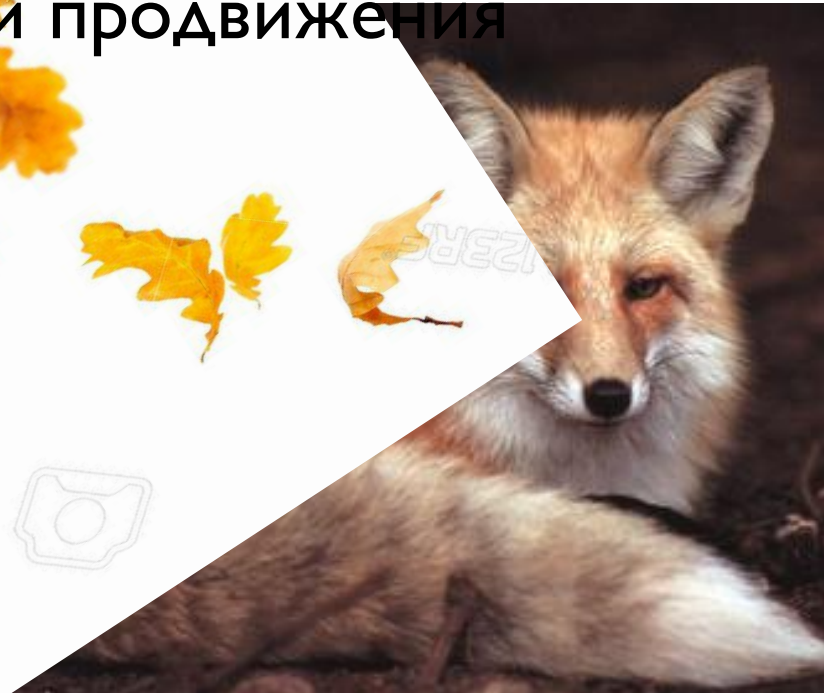


- 1. Титульный лист бизнес-плана (инвестиционного проекта)
- 2. Меморандум о конфиденциальности
- 3. Краткое резюме бизнес-плана
- 4. Общие положения
- 4.1. Сведения о компании
- 4.2. Сведения о предлагаемом проекте
- 5. Маркетинговый план
- 5.1. Отраслевая среда бизнеса
- 5.2. Характеристика продуктов / 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



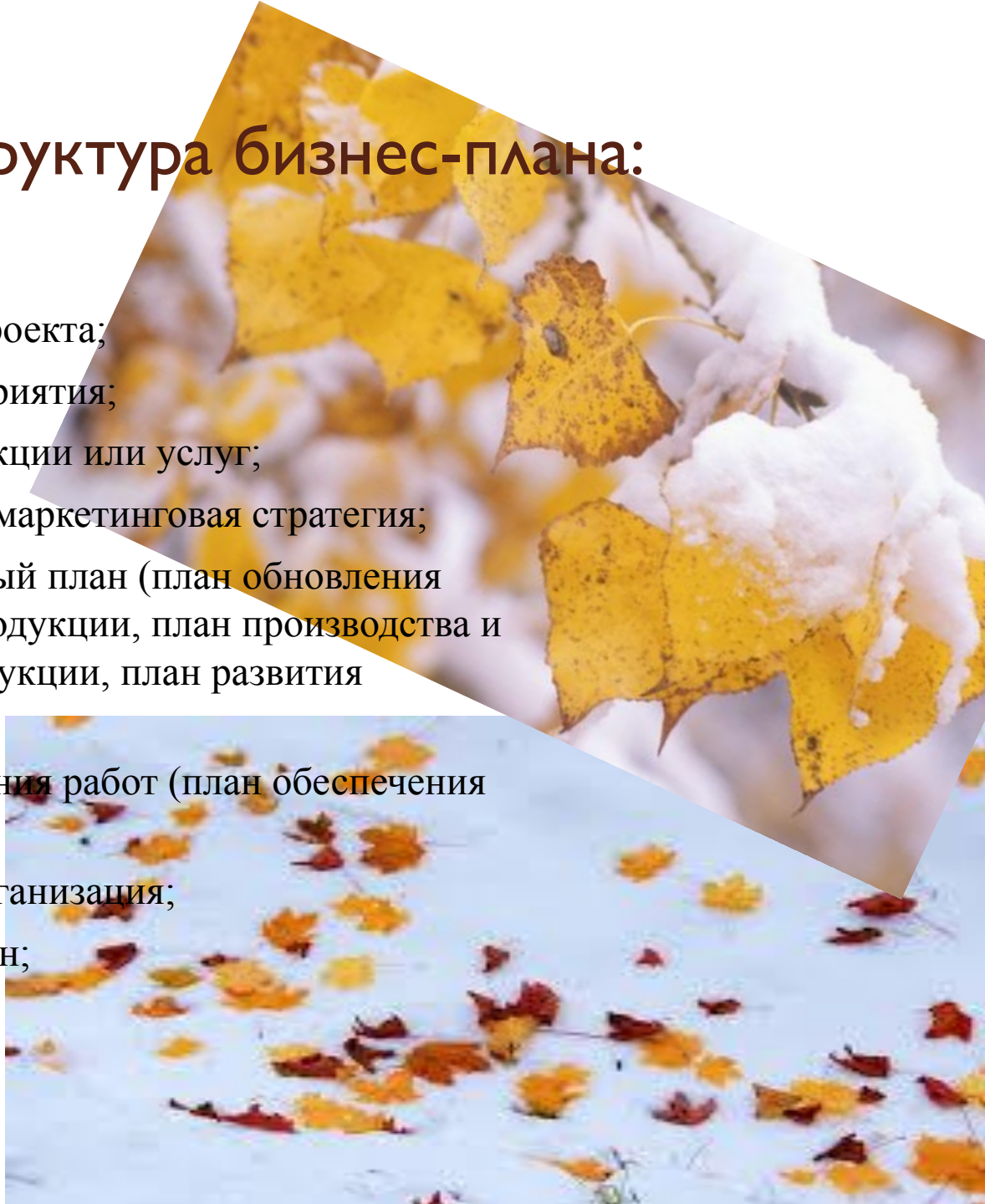
Методика КРМГ

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:

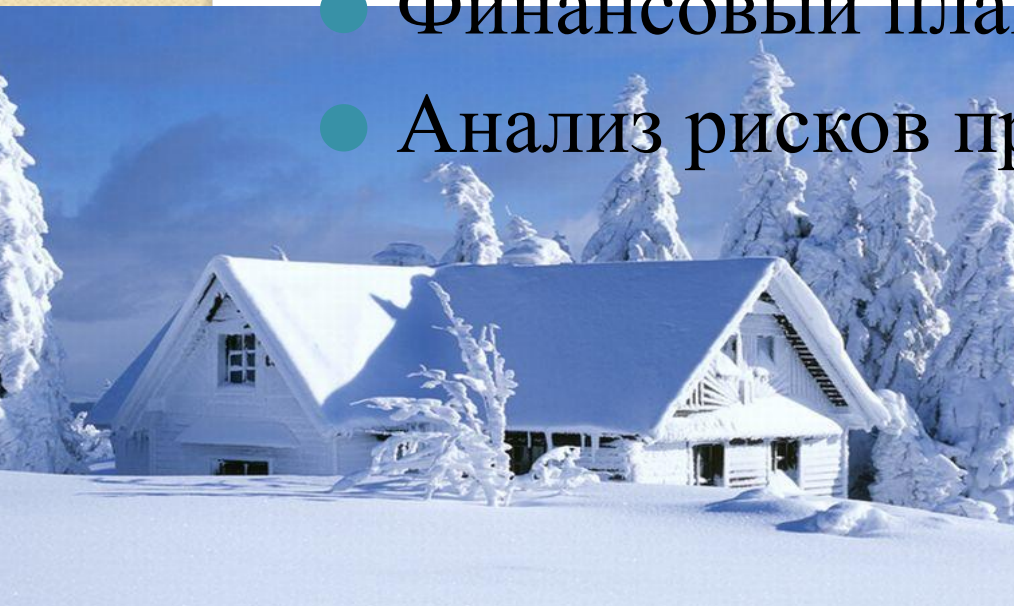
- Резюме проекта;
- Маркетинг проекта;
- Организационный план;
- Рекламные мероприятия;
- Финансовый план.



Пример бизнес-плана мебельного производства.

Содержание:

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



Типовые ошибки при составлении бизнес-плана:

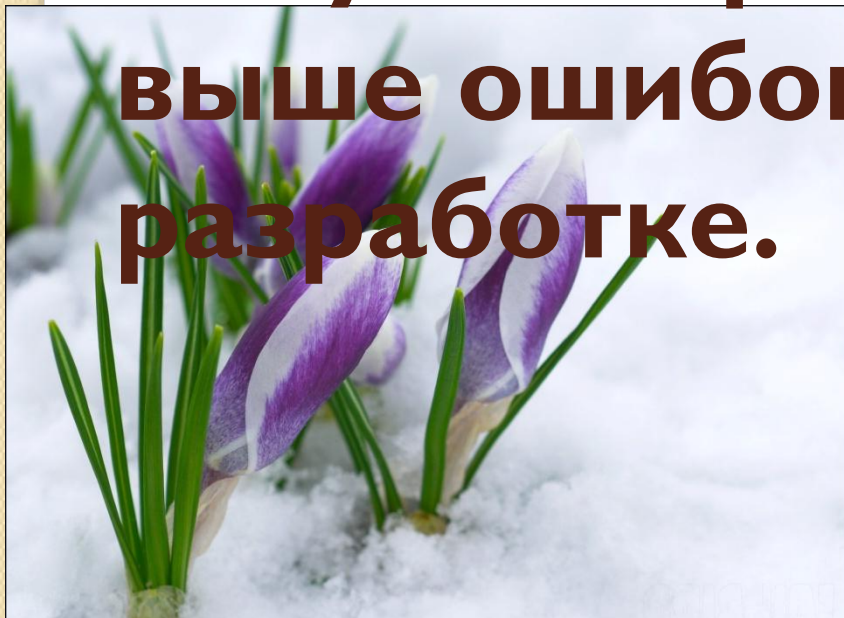


- Недостаточное знание рынка, его емкости, тенденций развития, конкуренции, низкая аргументация возможных объемов реализации продукции (услуг);
- Наличие непроработанных вопросов в проекте;
- Занижение стоимости реализации проекта;
- Занижение себестоимости продукции, услуг;
- Нереальные сроки реализации 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.



A close-up photograph of white cherry blossoms with yellow stamens, set against a clear blue sky. The flowers are in various stages of bloom, with some fully open and others as buds. The background is softly blurred, showing more blossoms and branches.

Спасибо за внимание!