Группа: МОСДР-23

Предмет: ОУД 15 «Предпринимательская деятельность»

Преподаватель: Рогова М.Н.

Электронная почта: rogovam2803@gmail.com

Лекция № 14, 15

 Тема урока: «**Бизнес-план»**

 **Задание:**

1. Изучите конспект.
2. В качестве дополнительного материала можете использовать учебник- Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности. Предпринимательство : учебник / под ред. М. Г. Лапусты.
3. В рабочей тетради составить конспект по теме: «Бизнес-план».

**Домашнее задание:**

1. Переписать конспект в рабочую тетрадь.
2. Ответы на вопросы законспектируйте в рабочей тетради.

**Ответы на контрольные вопросы и конспект приготовить к следующему уроку.**

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:**

* + - 1. Что такое бизнес-план
			2. Какие функции включает бизнес-план
			3. Чем определяется структура бизнес-плана
			4. Какие основные разделы включает бизнес-план

**КОНСПЕКТ №1**

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**5.1.Основные функции бизнес-плана**

**Бизнес-план**– документ внутрифирменного планирования, характеризующий все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализирующий проблемы и способы решения поставленных задач.

**Бизнес-план**позволяет определить стратегию развития предприятия в условиях конкуренции и оценить предпринимательские возможности. Составление бизнес- плана связано с эффективным способом мобилизации предпринимательских качеств, таких, как умение думать, увязывать интересы, определять цели и решать задачи, находить возможности повышения конкурентоспособности предприятия.

Бизнес-план составляют в зависимости от особенностей развития предприятия, определяя целесообразность вложения инвестиций именно в этот проект. Одно из главных требований – анализ сильных и слабых сторон бизнеса для обоснования экономической оценки предлагаемых мероприятий.

***Основные функции бизнес-плана можно подразделить на две группы:***

внутрифирменная деятельность и внешние функции, которые представлены на рис.

**Внутрифирменная деятельность**связана с разработкой стратегии развития фирмы, общей концепцией осуществления проектов создания новой продукции, внедрения новых технологий и оборудования, оценки предпринимательского потенциала и выявления резервов, а также мероприятий по снижению риска и формированию благоприятного имиджа фирмы.

**Внешние функции**направлены на формирование качественного бизнес-плана, позволяющего эффективно распорядиться инвестициями и привлечь к реализации планов развития предприятия потенциальных партнеров, которые могут вложить собственный капитал или технологии.

**5.2. Структура бизнес-плана**

**Структура бизнес - плана**определяется направленностью и масштабом инновационного проекта, сферой предпринимательской деятельности, организационной структурой фирмы, наличием конкурентов и перспективами роста.

Можно представить основной процесс бизнес-планирования с момента возникновения предпринимательской идеи (обоснования экономической идеи) до получения и распределения прибыли между основными участниками.

**Бизнес-план -**это главный документ взаимодействия основных участков (партнеров): инвесторов, заказчиков, руководителя проекта и его команды, потребителей, других заинтересованных сторон. На рис. показана схема задач основных участников разработки бизнес-плана.

Последовательность разработки бизнес-плана представлена в таблице Дальнейшая информация о структуре бизнес-плана будет построена по принципу последовательности расположения разделов в пределах бизнес-плана: титульный лист, меморандум о конфиденциальности, аннотация, резюме, описание предприятия и отрасли, план маркетинга и сбыта продукции, производственный план, организационный план, финансовый план, расчет эффективности проекта, учет рисков и гарантий, приложения.

|  |  |
| --- | --- |
| № | Содержание раздела |
| 1. | Сбор и анализ информации о продукте, услуге Описание продукции, услуги. |
| 2. | Сбор и анализ информации о рынке сбыта |
| 3. | Анализ состояния и возможностей предприятия и перспективности отрасли |
| 4. | Составление производственного плана (определение потребности и оборудованием, кадрами и другими ресурсами) путей обеспечения площадями, |
| 5. | Составление финансового плана (расчет потребности в капитале, определение источников финансирования) |
| 6. | Расчет эффективности проекта |
| 7. | Составление организационного плана (разработка организационной структуры, правового обеспечения и графика реализации проекта) |
| 8. | Решение вопроса рисков и гарантий |
| 9. | Подбор материалов бизнес-плана и составлениеприложений |
| 10. Составление краткого содержания проекта |
| 11. Составление аннотации на проект |
| 12. Оформление титульного листа |

Краткая характеристика разделов бизнес-плана

|  |  |
| --- | --- |
| Раздел бизнес-плана | Краткая характеристика |
| Вводная часть | Цель составления бизнес-планаСфера будущей деятельностиПреимущество предлагаемого товара (услуги)Основные финансовые результаты Оценка факторов риска Гарантии по возврату кредитов  |
| Анализ положения дел в отрасли  | Динамика продаж по аналогичным видам продукцииТенденции ценообразованияХарактеристика конкурентовХарактеристика потребителейПерспективные рыночные возможности  |
| Сущность проекта | Характеристика основной идеи проектаХарактеристика продукции  |
| План маркетинга  | Описание структуры рынкаОценка возможностей предприятия на рынкеОценка емкости рынкаОценка потенциальных конкурентовОценка потенциальных потребителей Характеристика товарной, ценовой, сбытовой, рекламной политики предприятия |
| План производства  | Оценка производственно-технических возможностей предприятия по выпуску продукцииХарактеристика производственной базыРасчет общих издержек и себестоимости единицы продукции |
| Организационный план  | Обоснование выбранной организационно-правовой формыРазработка организационно правовой формыОрганизация работы персонала  |
| Оценка рисков  | Действия конкурентов, политические процессы, изменение нормативных документовВероятность форс-мажорных обстоятельств  |
| Финансовый план  | Прогноз объема реализацииБаланс денежных потоковТаблица доходов и затратСводный баланс активов и пассивовГрафик прибыльности |

**Конспект №2**

**Разработка бизнес-плана**

Разработка бизнес-плана, как показано на рис. 10.2, включает ряд этапов, выполняемых последовательно и, частично, параллельно.

Рис. Последовательность бизнес-планирования

План маркетинга

Принятие решения о реализации бизнес-проекта

Анализ
возможностей
предприятия

Выбор товара (изделия или услуги)

Исследование возмож-ного рынка сбыта

Разработка плана производства
и плана маркетинга

Разработка юри-дической схемы деятельности

Организация
бухгалтерского учета

Разработка организационного плана

Организация
страхования

Разработка финансового плана

Написание резюме

Выбор местоположения предприятия

Составление прогноза объема сбыта

Как видно из этого рисунка, разработка бизнес-плана начинается с принятия решения о реализации бизнес-проекта и анализа возможностей предприятия.

После принятия решения о начале реализации бизнес-проекта разрабатывается план маркетинга, который охватывает несколько этапов и служит основой для плана производства.

В свою очередь, эти планы служат основой для разработки остальных разделов плана, заключительным из которых является финансовый.

Завершающим этапом бизнес-планирования является написание обобщения, которое содержит основные показатели плана. В законченном бизнес-плане (документе) резюме находится на первом месте.

Учитывая, что разработка бизнес-плана ведется по этапам, имеет смысл рассмотреть особенности их формирования.

**Титульный лист бизнес-плана**не должен содержать излишних подробностей, он должен быть лаконичным и привлекательным. Очень важно дать проекту краткое название, которое затем может появиться на наружной вывеске предприятия, в рекламных материалах, на упаковке и т. д.

Бизнес-план – довольно объемный документ и для первичного ознакомления инвестора с проектом абсолютно неприемлем из-за высокой загруженности инвестора и широты его выбора среди разных бизнес-планов и бизнес- идей.

**Поэтому рекомендуется предоставить информацию в виде:**

* аннотации (0,5–1 стр.) – для высшего руководства, письменных обращений, рекламных объявлений;
* резюме (2–3 стр.) – в качестве дополнительной информации для ознакомления с бизнес-планом;
* бизнес-плана (15–50 стр. без приложений) – для подробного изучения проекта специалистами инвестора и экспертами.

**Аннотация**должна быть составлена так,чтобы первично знакомящийся свашим проектом нашел ответы на вопросы: *кто,* *что,* *почему,* *когда,* *где,* *как*.

**Раздел 1. Резюме** – простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов. Объем не должен превышать 2–3 машинописных страниц.

Резюме составляется на заключительном этапе разработки бизнес-плана по результатам проведенных исследований и расчетов, однако размещается в самом начале материала. Такая форма построения бизнес-плана необходима для того, чтобы потенциальный инвестор с самого начала ознакомления с проектом составил себе четкое представление о содержании и ожидаемых результатах проекта. Для этого в данном разделе излагается «сокращенная» версия бизнес-плана, содержащая конечные результаты проработки последующих разделов.

**Основные моменты резюме:**

* краткая характеристика предприятия: дата учреждения, цели организации предприятия, форма собственности, организационно-правовая форма;
* цель инвестиционного проекта: основные моменты будущего производства; характеристика услуг по выпуску продукции, качественные отличия продукции предприятия от продукции-аналога;
* предполагаемый объем производства в натуральных единицах и объем реализации в денежном выражении;
* возможности и способы реализации проекта (основные потребители, потенциальные клиенты);
* объемы затрат на производство;
* себестоимость единицы продукции;
* цена единицы продукции;
* источники финансирования денежных средств: кредиты, вклады учредителей, инвестиции;
* предполагаемые объемы финансирования (сроки получения, суммы, сроки погашения обязательств);
* предполагаемая эффективность проекта: срок окупаемости, прибыльность, чистый приведенный доход и т. д.

Необходимо добиваться запоминаемого резюме: в нем можно поместить рисунок или фотографию изделия.