

С.В. КАЛЕДИН



**Бизнес-план фирмы.
Лекция в слайдах, тестах и
ответах**

Сергей Каледин

**Бизнес-план фирмы. Лекция
в слайдах, тестах и ответах**

«Автор»

2024

Каледин С.

Бизнес-план фирмы. Лекция в слайдах, тестах и ответах /
С. Каледин — «Автор», 2024

Вниманию читателя предложен лекционный и семинарский материал учебной дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» для финансово-экономических ВУЗов. Уровень высшего образования «СПЕЦИАЛИТЕТ», направление 38.05.02. «Таможенное дело». Присваиваемая квалификация (степень) – «СПЕЦИАЛИСТ». Форма обучения: очная, заочная. В работе представлена тема: «Бизнес-план фирмы». Представленный материал, несомненно, поможет преподавателю качественно донести до аудитории и проконтролировать усвоение студентами предложенной информации, а для слушателей - освоить предложенную проблему. Содержание брошюры актуально и будет полезно для широкого круга читателей.

© Каледин С., 2024

© Автор, 2024

Содержание

Тесты к темам № 9-13 «Организация предпринимательской деятельности»	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Сергей Каледин

Бизнес-план фирмы. Лекция в слайдах, тестах и ответах

- **Бизнес-план** — план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.
- **Бизнес-план** – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и определить средства для его достижения. Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля.

БИЗНЕС ПЛАН – ОСНОВА СОЗДАНИЯ ФИРМЫ



ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ПЛАНА

- определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках
 - сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения
 - определить лиц, ответственных за реализацию стратегии; выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям
 - оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации
 - выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей
 - определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.
 - оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей; предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана
- 

ЦЕЛИ БИЗНЕС-ПЛАНА

- Бизнес-план дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект.
- Служит источником информации для лиц непосредственно реализующих проект.
- Бизнес-план может использоваться, чтобы убедить банки и/или инвесторов, что ваш предполагаемый бизнес жизнеспособен и может использоваться. Банк при принятии решения о выдаче кредита получает исчерпывающую информацию о существующем бизнесе заемщика и его развитии после получения кредита.

СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

- мини бизнес-планы
- рабочие бизнес-планы
- презентационные бизнес-планы
- электронные бизнес-планы



БИЗНЕС-ПЛАН ПОМОГАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ДАТЬ ОТВЕТЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

- какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на отечественный и зарубежный рынок;
- каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он будет изменяться;
- какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-проекта;
- сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надежных поставщиков;
- каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции и услуг на соответствующих рынках;
- какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на нее повлияют конкуренты;
- какими могут быть общие доходы и как их следует распределять между всеми участниками бизнес-проекта;
- каковы будут показатели эффективности производства и как их можно повысить



РАБОЧИЙ БИЗНЕС-ПЛАН

- Является прекрасным средством для управления бизнесом. Разрабатывается как в длинной и подробной форме, так и в сжатой, используемой для презентаций.
- Допускается вольное изложение на понятном для аудитории языке.
- В случае разработки рабочего бизнес-плана для внутреннего пользователя, можно упустить ряд моментов, не важных для тех, кому вы его презентуете. Можно выпустить целые разделы, которые нужны в основном для "правильности", полноты оформления документа.
- Рабочий бизнес-план должен доносить основные мысли, идеи и итоговые показатели.

МИНИ БИЗНЕС-ПЛАН

- Рекомендуемый объем - не более 10-ти страниц
- Основное внимание - концепции бизнеса, его финансовым показателям, маркетинговому плану, финансовой отчетности и движению ликвидности, отображению доходов и бухгалтерскому балансу
- Не может послужить заменой полноценного бизнес-плана и не должен представляться вниманию инвесторов, ожидающих более серьезного уровня проработки

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

- Всё больше специалистов отдаёт предпочтение электронной форме движения данных, как наиболее быстрой и мобильной, поэтому полезно иметь возможность представить свой бизнес-план и с помощью инновационных технологий.
- Использование презентационного оборудования, куда входит компактный ноутбук, проектор, экран, зачастую не только значительно повышает уровень восприятия предоставляемой информации, но и формирует позитивное отношение к ней со стороны инвесторов.



ПРЕЗЕНТАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

- Презентационная привлекательность очень важна при демонстрации плана потенциальным инвесторам, кредиторам и возможным партнерам. К четкости рабочего бизнес-плана должно добавляться соответствующее внешнее оформление, способное представить информацию о компании доступно, понятно и в выгодном свете.
- Обязательно использование деловой лексики, желательно выдерживать единый стиль изложения документа. Следует избегать профессиональных терминов или ненавязчиво их расшифровывать, чтобы слушатели всё понимали и не чувствовали себя некомпетентными.
- Отдельное внимание следует уделить освещению вопросов, связанных с экономической безопасностью предприятия и финансовыми рисками, столь важных для потенциальных инвесторов.
- К оформлению предъявляются строжайшие требования: качество бумажного носителя и печати должно быть высоким, формат должен быть удобочитаемым, а содержание должно предусматривать схемы, таблицы, графики и иллюстрации.
- Необходимо соблюдать выдержанность в одном стиле (и содержание, и графики, и даже шрифты) и предельную аккуратность оформления.

ОБЩАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА, В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ UNIDO

5. План маркетинга
 - Цели маркетинга
 - Стратегия маркетинга
 - Финансовое обеспечение плана маркетинга
6. План производства
 - Изготовитель нового товара
 - Наличие и требуемые мощности производства
 - Материальные факторы производства
 - Описание производственного процесса
7. Организационный план
 - Организационно-правовая форма собственности фирмы
 - Организационная структура фирмы
 - Распределение обязанностей
 - Сведения о партнерах
 - Описание внешней среды бизнеса
 - Трудовые ресурсы фирмы
 - Сведения о членах руководящего состава

ОБЩАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА, В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ UNIDO*

1. Титульный лист
2. Резюме
3. Идея (сущность) предлагаемого проекта
 - Общие исходные данные и условия
 - Описание образца нового товара
 - Оценка опыта предпринимательской деятельности
4. Оценка рынка сбыта
 - Описание потребителей нового товара
 - Оценка конкурентов
 - Оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов

*UNIDO - United Nations Industrial Development Organization
Организация Объединённых Наций по промышленному развитию

ОШИБКИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА

- Завышение планируемых объемов реализации продукции либо услуг. Нереалистичные показатели вызывают настороженность со стороны представителей инвестора.
- Неправильно проведенный расчет цены реализации новой продукции. Это приводит к улучшению общих показателей всего бизнес-плана.
- Искусственное снижение затрат, связанных с выводом на рынок нового продукта.
- Необходимо реально оценивать различия между скоростью оборота товаров и со сроками возврата кредита. Часто случается так, что в качестве погашения кредита используется выручка от реализованной продукции.

ОБЩАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА, В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ UNIDO

8. Финансовый план

- План доходов и расходов
- План денежных поступлений и выплат
- Сводный баланс активов и пассивов фирмы
- График достижения безубыточности
- Стратегия финансирования (источники поступления средств и их использование)
- Оценка риска и страхование

9. Приложение



Жизнь всегда непредсказуема, и ее трудно уложить в схематические рамки любого плана. Вместе с тем, заниматься планированием бизнеса необходимо. Прежде всего потому, что планирование бизнеса позволяет увидеть все вновь возникшие риски. При этом будет возможность минимизировать финансовые и моральные потери, своевременно провести все необходимые мероприятия, которые позволят достичь желаемых целей.



Составить грамотный бизнес-план – это половина успеха будущего предприятия

- Написание солидного бизнес-плана может занять около 3-4 месяцев, но может занять и больше времени - 6-7 месяцев. Всё зависит от его объёмов и от того, сколько человек будет работать над бизнес-планом. Также сроки написания бизнес-плана зависят и от того, какой опыт у людей, составляющих этот документ.
- Прежде чем приступить к непосредственному написанию бизнес-плана, необходимо потратить достаточно времени на исследования, дискуссии, подготовку и т.п. Не нужно никуда торопиться, спешка не пойдёт на пользу, спешка может только навредить, особенно в бизнесе, где за ошибки дорого платят.

Тесты к темам № 9-13 «Организация предпринимательской деятельности»

Вопрос №1 Управленческое решение – это:

- а) воздействие объекта управления на субъект, переводящее управляемую систему из одного состояния в другое, соответствующее новым условиям и целям управления;
- +б) воздействие субъекта управления на объект, переводящее управляемую систему из одного состояния в другое, соответствующее новым условиям и целям управления;
- в) воздействие объекта управления на субъект, переводящее финансово-экономическое положение хозяйствующего субъекта из одного состояния в другое, соответствующее новым условиям и целям управления;
- г) воздействие субъекта управления на объект, переводящее финансово-экономическое положение хозяйствующего субъекта из одного состояния в другое, соответствующее новым условиям и целям управления.

Вопрос №2 Признаком проблемы управленческого решения не является:

- а) определённое содержание (что?);
- б) круг участников (кто?);
- +в) производство (зачем?);
- г) конкретное место (где?);
- д) количественные параметры (сколько?);
- е) время возникновения (когда?)

Вопрос №3 Проблемы не классифицируются по:

- +а) качеству;
- б) масштабности;
- в) степени риска;
- +г) срокам решения;
- д) степени четкости формулировки/ возможности структурирования;
- е) степени важности.

Вопрос №4: Решение проблем в организации делятся на:

- +а) решения на уровне индивида;
- б) решения на уровне подразделения;
- +в) решения на уровне организации;
- г) решения на уровне отрасли;
- д) решения на уровне народного хозяйства.

Вопрос №5 Виды управленческих решений различаются по :

- +а) сложности;
- +б) условиям;
- +в) широте охвата;
- г) срокам исполнения;
- д) качеству;
- +е) срокам действия последствий;
- +ж) частоте принятия.

Вопрос №6 Не является индивидуальным стилем принятия решения:

- а) импульсивный стиль;
- +б) ритмичный стиль;
- в) рискованный стиль;
- г) уравновешенный стиль;
- д) осторожный стиль;
- е) инертный стиль.

Вопрос №7 Реализация решения делится на этапы:

- +а) конкретизация решения;
- б) выявление отклонений и внесение поправок;
- в) установление обратной связи;
- +г) доведение решения до исполнителей.

Вопрос №8 Методы принятия и обоснования решений бывают:

- +а) коллективные;
- +б) неформальные (эвристические);
- +в) количественные;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.