**Реферат на тему:**

**“Формування бізнес-плану”**

**План**

1. **Вступ**
2. **Поняття бізнес-плану, його функції**
3. **Структура бізнес-плану**
4. **Характеристика головних розділів бізнес-плану**
5. **Висновок**
6. **Використана література**

**Вступ**

На сьогоднішній день не завжди можна відшукати кошти для реалізації того чи іншого економічного проекту, нерідко доводиться шукати кошти на стороні. Однак, щоб знайти інвестора проекту, потрібно подати свою ідею. Бізнес-план допомагає представити задуманий проект у визначеній формі.

**1. Поняття бізнес-плану, його функції**

**Бізнес-план** це документ, що описує всі головні аспекти діяльності майбутнього підприємства, аналізує проблеми з якими воно може зіткнутися, а також визначає способи розв‘язання цих проблем. Включає також розроблення метиі та завдань, що ставляться перед підприємцем на найближчу і майбутню перспективу.

##### Основна мета – планування підприємницької діяльності на певний період часу відповідно до визначеної «бізнес-ідеї», потреб ринку, можливостей його ресурсного забезпечення та отримання прибутку.

**Бізнес-план дозволяє:**

* *управляти власною підприємницькою діяльністю, а не просто реагувати на події;*
* *обгрунтувати вигідність запропонованого проекту;*
* *залучити можливих котрагентів, важливих партнерів;*
* *привернути увагу інвесторів привабливими можливостями розвитку виробництва або послуг та залучити їхні гроші;*
* *як реальна та послідовна програма - ефективно здійснювати намічене.*

Бізнес-план розробляється на поточний період або на більш тривалу перспективу.

###### 3. Структура бізнес-плану

Якоїсь чітко визначеної структури структури бізнес-плану не існує. Бізнес-плани різних підприємств відрізнятимуться за деталями. Наприклад, питання важливі для виробничих підприємств- підприємства родрібної торгівлі чи підприємства з надання послуг відсуватимуть на другий план.

Для ***виробничих підприємств*** – велике значення мають технологія виробництва, сумісність обладнання, інвестиції, планування виробництва

Для ***торгівельних підприємств*** – місцерозташування та якість приміщень, постачання та доставка товару.

Для ***фірми з надання послуг*** – потреба в персоналі з певною кваліфікацією, засобах зв‘язку, доставці.

**Обсяг** бізнес-плану також може бути різним, оскільки залежить від потреб фірми, зазвичай, стислий варіант виповнюється в межах 4-10 сторінок. Бізнес-план малого підприємства , наприклад, перукарні на 2 крісла, буде набагато коротшим від аналогічного документу більшого підприємства, заснованого із залученням іноземних інвестицій. Проте, у бізнес-плані обов‘язково повинні бути відображені *основна ідея, мета бізнесу, специфіка* *підприємницької діяльності, організаційна і виробнича структура, стратегія фінансування, пропозиції по інвестиціях, перспективи розвитку.*

**Головні розділи бізнес-плану:**

* характеристика організаційно-правової форми підприємства;
* фінансові витрати на створення підприємства;
* опис товару(продукції, послуг), його порівняльна характеристика;
* план маркетингу (реклама, шляхи реалізації)
* організаційний план (кадрове забезпечення);
* фінансовий план.

**4. Характеристика головних розділів бізнес-плану**

**Розділ 1**.

Вміщує резюме бізнес плану. Резюме доцільно складати на останньому етапі розробки бізнес-плану, оскільки саме тут подаються уявлення про мету бізнес-плану, характер підприємницької діяльності авторів проекту, їх ринкові можливості, склад управлінської команди, потенційних інвесторів, фінансові прогнози, очікувані результати тощо.

Від чіткості викладення цієї інформації буде залежати початкове ставлення офіційних осіб до фінансового забезпечення проекту і позитивне вирішення питання щодо сутності справи.

**Розділ 2 – «Характеристика підприємницької діяльності та її можливості».**

Стисло викладаються об‘єктивні дані щодо суб‘єктів господарювання , досвіду комерційної діяльності, цільових орієнтирів та напрямів її продовження чи відкриття нової, а також конкретних завдань, вирішення яких дозволить забезпечити комерційний успіх. Подайте опис деяких таких рис продукту або послуг, які мають безперечні переваги порівняно з конкурентами. Якщо маєте змогу, обгрунтуйте можливості подальшого розвитку продукту. У цьому ж розділі розтлуматче найбільш значні перепони та ризики, які очікують Вашу підприємницьку діяльність на шляху реалізації її бізнесової концепції.

**Розділ 3. «Кон‘юнктура ринку».**

Займає особливе місце у бізнес-плані. Як свідчить досвід, невдачі у більшості суб‘єктів підприємницької діяльності були пов‘язані саме із низьким рівнем вивчення кон‘юнктури ринку, переоцінкою своїх можливостей та ін. Тут важливо визначитись із сегментами ринку, які передбачається охопити, оцінити тенденції їх розвитку з урахуванням попиту на конкретні товари чи послуги, рівень його задоволення та пропозиції, реально оцінити майбутнє ринку, на якому передбачається здійснювати підприємницьку діяльність, об‘єктивно визначити свій потенціал.

Слід врахувати вплив на кон‘юнктуру ринку таких факторів, як соціальних, економічних, національно-культурних, політичних тощо.

Доцільно дати оцінку конкурентам та обгрунтувати конкурентноспроможність запропонованого проекту. Це вимагає проведення відповідних досліджень та розрахунків, які б переконувалим в успіху започаткованої справи.

**Розділ 4. «Маркетинг і збут».**

Визначає перспективи підприємницької діяльності. Тут має бути відпрацьовано весь спектр засобів, за допомогою яких можна забезпечити успіх реалізації бізнес-плану:

* розробити та обгрунтувати загальну стратегію маркетингу,
* схему реалізації товару чи надання послуг,
* напрями розвитку рекламної справи,
* механізм стимулювання підприємницької діяльності,
* методи післяпродажного обслуговування клієнтів.

Загалом даний розділ полягає у висвітленні стратегії розвитку підприємницької діяльності. Тобто, це є комплексна програма дій, яка забезпечує досягнення кінцевої мети Вашого бізнесу – провадження ефективності діяльності для отримання прибутків з максимальним використанням своїх переваг на ринку. Зверніть увагу на споживача проаналізуйте, який споживач є найбільш доступним та сприятливим. Доцільно скласти перелік наявних замовлень, контрактів або листів з намірами. Сформулюйте перелік клієнтів, котрі активно цікавляться Вашим продуктом (послугами). З’ясуйте, що їх змушує до цього. Водночас складіть перелік потенційних споживачів, які ним не цікавляться. Проаналізуйте, чому вони не зацівлкнні в ньому. Що можна зробити для усунення негативних реакцій відносно Вашого продукту?

Особливу увагу рекомендуємо звернути на конкуренцію та конкурентні переваги. Проведіть реалістичну оцінку сильних та слабких сторін конкурентів. Оцініть альтернативні продукти. Порівняйте конкуруючі продукти, беручи до уваги їх питому вагу на ринку, якість, ціни, сервіс, умови поставки та гарантії. Проаналізуйте переваги Вашого продукту щодо ціноутворення, якості, сервісу, тощо.

Опишіть методи збуту, шляхи провадження сепвісної, гарантійної політики, рекламної діяльності, стимулювання попиту та просування продукту.

**Розділ 5. «Управління і власність».**

Результативність запропонованих засобів вирішення конкретних завдань бізнес-плану залежить від організації управління підприємницькою діяльністю, рівня компетентності безпосередніх його виконавців., неконтрольованості ключових аспектів збуту продукції або надання послуг. В даному розділі повинні отримати належне обгрунтування і висвітлення такі питання:

* форма власносності,
* місце і роль співробітників у бізнесі,
* форми та рівень їх оплати,
* управлінські дії в непередбачених ситуаціях.

Цей розділ простіше виповнити тим, хто діятиме як суб’єкт підприємницької діяльності – фізична особа. У цьому випадку зосередьте увагу на Ваших особистих перевагах, як фахівця, щодо провадження обраного виду діяльності. Якщо ви плануєте використовувавти найману робочу силу: опишіть, як плануєте провадити добір персоналу, скільки додаткових робочих місць плануєте створити для забезпечення ефективноної, прибуткової діяльності. Висвітліть стисло вимоги до персоналу в розрізі окремих посад, робочих місць. Це ж потрібно викласти підприємцям, що створюють юридичну особу.

**Розділ 6 . «План виробництва».**

Доводиться:

* як будуть виконуватись зобов‘язання перед клієнтами,
* всебічно обгрунтовується серйозність намірів щодо організації власної справи,
* партнери переконуються у наявності ретельно продуманої програми виробничої діяльності,
* забезпеченість необхідними матеріальними ресурсами, кваліфікованими кадрами, економічними з‘язками.

У цьому розділі зробіть розрахунки валового прибутку (наприклад, ціна продажу за вирахуванням змінних затрат) та прибуток від виробничої діяльності загалом та на кожний продукт зокрема. Визначте прогнозну величину та очікуваний термін одержання прибутку. Проведіть детальне узагальнення фіксованих та змінних затрат в гривнях (доларах) та відсотках від загальних витрат. Визначте період досягнення точки самоокупності.

Виробничі та операційні плани вашого бізнесу, можна розглянути в цьому розділі або докладніше описати в окремому. При складанні цих планів потрібно врахувати такі фактори, як місце розташування бізнес-діяльності, види необхідного обладнання, кадровий потенціал (постійний та тимчасовий). Якщо Ви плануєте займатися виробництвом, потрібно придумати політику контролю матеріально-виробничих запасів, закупівлі матеріалів контролю, якості продукції. Розглянути так звані рішення “купити чи зробити”. Якщо Ви вирішили зайнятися бізнесом в сфері обслуговування, зверніть особливу увагу на місце орозташування бізнесу (близькість до споживача), на те, як можна скоротити до мінімуму накладні витрати, як досягти максимальної продуктивності праці та конкурентноспроможності послуг. Приділіть увагу сезонності виробничих циклів, якщо такі матимуть місце. З’ясуйте, як можна уникнути відповідних перевантажень, не застосовуючи серйозних змін (наприклад, завдяки розширенню матеріально-технічної бази чи прийому тимчасових працівників у піки навантаження).

**Розділ 7. «Фінансовий план та стратегія його забезпечення».**

Обгрунтовується фінансова діяльність, як на короткий термін так і на перспективу, з метою забезпечення життєдіяльності суб‘єктів господарювання та ефективного використання коштів. Розробляється на основі аналізу поточної фінансової інформації та прогнозу реалізації продукції (надання послуг) у наступні періоди.

Мета розділу - обгрунтувати систему планових даних, що відображують очікувані фінансові результати підприємницької діяльності.

Як правило, розділ складається з:

* прогнозу обсягів реалізації продукції (послуг),
* балансу грошових доходів і надходжень,
* таблиці доходів та витрат,
* зведеного балансу активів та пасивів,
* графіка прибутковості.

**Розділ 8 . «Оцінка можливих ризиків».**

Подається опис можливих ускладнень на всіх стадіях формування та реалізації бізнес-плану: підготовчий, будівельний, під час вирішення конкретних завдань. До ризиків, які можуть негативно впливати на майбутній прибуток слід віднести фінансово-економічні, соціальні, технічні, екологічні. Слід передбачити не тільки можливість їх виникнення , а й дати оцінку очікуваного впливу на прибуток та заходи, які спроможні звести вплив ризиків до мінімуму. А це, в свою чергу, дозволить підприємцю вийти з скрутного положення з найменшими втратами.

**Додатки**

Автори самі вирішують , яку частину матеріалу подати в основному його тексті, а яку (переважно деталізовану) в додатках.

## Висновок

Правильне і продумане бізнес-планування – це хороший спосіб відшукати інвесторів для реалізації задуманих планів. Ретельні розрахунки та обєктивне подання інформації додають ваги будь-якому економічному задуму.

# Використана література

1. Економіка підприємства. – К., 2001.
2. Основи бізнес-планування. – Львів, 2002.