**Назначение бизнес-плана.**

Бизнес-план - это общепринятая в мировой хозяйственной практике форма представления деловых предложений и проектов, содержащая развернутую информацию о производственной, сбытовой и финансовой деятельности фирмы и оценку перспектив, условий и форм сотрудничества на основе баланса собственного экономического интереса фирмы и интересов партнеров, инвесторов, потребителей и конкурентов.

Обязательными элементами бизнес-плана являются:  
1. Оценка конкурентоспособности НТ;  
2. Маркетинговая стратегия, включая ценовую политику и учет потребностей рынка;  
3. Объем реализации (прогноз на 3 года);  
4. Показатели финансовой деятельности фирмы (прогноз на 3 года);  
5. Предложения потенциальному инвестору. По тем сведениям, которые приводятся в бизнес-плане, потенциальный партнер по совместной деятельности или кредитор будет судить:  
- о состоянии дел в фирме в настоящее время;  
- перспективах развития фирмы в последующие несколько лет;  
- реалистичности и перспективности того проекта (научно-технического, производственного и др.), который лежит в основе предложения;  
- целесообразности сотрудничества с фирмами, исходя из условий, изложенных в бизнес-плане.

Очень важно, чтобы вы оформили все свои мысли и планы как основательный официальный документ: таким образом вы будете уверены, что всерьез заня­лись планированием. Написание плана поможет прояснить мысли, в плане можно увидеть все проблемы. Кроме того, вы, как никто другой, заинтересованы в том, чтобы ваш бизнес имел смысл.

Чтобы стать жизнеспособным и прибыльным, малый бизнес нуждается в чем-то большем, чем деньги. Он нуждается в планировании. Точное планирование является одной из наиболее важных составных частей успешного бизнеса. С помощью плана можно предвидеть проблемы, и таким образом вы будете в состоянии преодолеть их в будущем, так как будете готовы принять правильные реше­ния, чтобы избежать ошибок. В то же время вы будете лучше подготовлены для использования своих новых возможностей. Каждый раздел представляет собой рабочую тетрадь. Отвечая на ряд вопросов и заполняя таблицы, вы будете разрабатывать содержание бизнес-плана. Но заметьте, что вам еще придется поработать с содержанием, чтобы привести его по стилю и форме в полное соответствие с заключительным документом, т.е. таким, с которым вам будет удобно работать. Бизнес-план — это официальный документ. Но для того чтобы написать его, нужно собрать информацию по широкому кругу вопросов, таких, как повседневные операции, конкуренты, состояние вашей отрасли экономики, новая география рынка и стоимость новых активов. Этот рабочий информационный материал поможет вам, когда вы будете готовы разработать свой последующий официальный бизнес-план. Мы называем этот материал рабочим бизнес-планом.

Необходимо собирать вырезки из газет, касающиеся вашей отрасли, рыночные "новости", которые вы узнали от сотрудников, торговцев или других людей, занимающихся бизнесом, собственные прогнозы и мысли о новых товарах и услугах. Сначала необходимо определить краткосрочные и долгосрочные цели своего бизнеса.

**Бизнес - план** на предприятии необходим для обоснования и реализации проектов, связанных с расширением производства, организацией нового производства, техническим перевооружением действующего.

Он дает возможность понять, необходимо ли осуществление проекта в данный момент, представить, что даст предприятию реализация этого проекта, пути и способы его реализации, а также возможности и источники финансирования.

Бизнес - план позволяет оценить и обосновать реализацию проекта с различных точек зрения: рыночной конъюнктуры, финансовой, производственной и др.

**Назначение бизнес-плана** связано с тем, что он:

- дает возможность оценить эффективность и жизнеспособность данного проекта;

- дает представление, как будет осуществляться проект, какие для этого необходимы производственные и финансовые ресурсы и с какой эффективностью они будут использованы;

- служит доказательством для получения финансовой поддержки внешних инвесторов, т.е. он служит средством привлечения капитала;

- служит инструментом для организации контролинга за его реализацией.

Таким образом, бизнес-план необходим как предприятию, осуществляющему проект, так и его инвесторам.

### Назначение бизнес-плана

Бизнес-план составляют для достижения внутренних и внешних целей. 1.      **Внутренними целями** составления бизнес-плана являются: *1.1.   Разработка стратегии создания нового или развития действующего предприятия.* Стратегическое внутрифирменное планирование осуществляется путём реализации ряда этапов:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Постановка стратегических целей предприятия; |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Определения совокупности альтернативных направлений развития предприятия для достижения поставленных целей; |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Определение ресурсов, необходимых для реализации каждого из альтернативных направлений развития предприятия; |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Оценка и сравнение эффективности вариантов развития предприятия; |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Выбор наиболее эффективного варианта из всей совокупности альтернативных направлений развития предприятия. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Оценка наличия и величины потребности в дополнительном финансировании для реализации выбранного варианта. |

Вся существенная информация, полученная в результате стратегического планирования, находит своё отражение в бизнес-плане. *1.2.   Обеспечение возможности контролировать процесс реализации выработанной стратегии.* Являясь базой для сравнения, бизнес-план позволяет выявить отклонения от заданного курса действий, определить причины этих отклонений и запланировать мероприятия для их устранения. *Таким образом, бизнес-план – это эффективный инструмент для управления предприятием.* 2.      **Внешней целью** составления бизнес-плана является *привлечение финансирования из внешних источников.* Существуют две формы внешнего долгосрочного финансирования:

|  |  |
| --- | --- |
|  | *Кредитование* – предоставление коммерческим банком или другим финансовым институтом кредита на определённый срок под определённый процент; |

При решении вопроса о предоставлении кредита коммерческий банк, в первую очередь, будет интересоваться следующим: 1)      Наличие ликвидного залога; 2)      Кредитная история предприятия; 3)      Доля собственных инвестиций заёмщика в финансировании проекта; 4)      Фактическое и планируемое финансовое состояние предприятия; 5)      Показатели эффективности инвестиций.

|  |  |
| --- | --- |
|  | *Акционерное финансирование* – предоставление инвестором денежных средств или иного имущества в качестве вклада в акционерный капитал предприятия. |

При решении вопроса о покупке пакета акций долевых инвесторов, в первую очередь, будет интересовать следующее: 1)      Уровень менеджмента компании; 2)      Рыночная стратегия; 3)      Наличие потенциала у компании для быстрого роста; 4)      Показатели эффективности инвестиций; 5)      Степень риска при реализации проекта. Грамотно разработанный бизнес-план даёт ответы на все вышеперечисленные вопросы. Таким образом, он *является обоснованием экономической целесообразности предоставления финансовых ресурсов* предприятию, реализующему инвестиционный проект.

Если Вы желаете заняться каким-либо видом бизнеса, важным моментом подготовки к данному серьезному и очень ответственному шагу является составление бизнес-плана. Бизнес-план представляет собой особый вид документа, в котором до мельчайших подробностей описывается вся последовательность действий по запуску бизнес-проекта. Оформление подобного документа позволяет упорядочить ход событий, которые неизбежны при подобном мероприятии. А так же отвечает на вопросы, для чего именно Вам необходим данный род деятельности и к каким положительным или отрицательным результатам он может привести.

Любой вид деятельности должен подкрепляться неким сводом правил, которые в обязательном порядке должны соблюдаться в ходе ее становления. Без четко распланированной последовательности шагов, которые Вам необходимо предпринять для воплощения планов в жизнь, довольно сложно получить положительный результат, ведь при создании какого-либо предприятия, фирмы и так далее, всегда существует риск потери вложенных средств. Чтобы этого не допустить, нужно продумать и просчитать все возможные варианты развития событий, а затем оформить их в единую целую "картину", из которой будет виден возможный вариант развития событий при тех или иных условиях. Конечно, ни кто не застрахован от того, что может потерпеть крах, но в любом случае, каждый стремится к тому, чтобы свести к минимуму существующий риск. К тому же, разрабатывая бизнес-план, непременно придется столкнуться с массой всевозможных вопросов, которые впоследствии пригодятся для решения многих проблем, так, например, изучение конкурентной среды, позволит более четко ориентироваться в вопросах потребительского спроса и возможностях победы в конкурентной борьбе.

В принципе, нет каких-либо строго регламентированных правил по оформлению бизнес-плана, однако есть некие моменты, которые необходимо учитывать, чтобы данный довольно серьезный документ был доступным и грамотным. Ведь впоследствии именно от него будет зависеть степень доверия к Вашей деятельности потенциальных инвесторов и кредиторов, к тому же он в обязательном порядке будет проверяться различными инстанциями.

Прежде всего, любой бизнес-план должен состоять из нескольких самостоятельных разделов, каждый из которых оформляется в отдельной тетради. Все разделы должны содержать исчерпывающую информацию и отвечать на главные вопросы, соответствующие данной тематике. Такое распределение позволяет довольно аккуратно скомпоновать все имеющиеся данные и получить четкое представление о роде деятельности фирмы.

Написать бизнес-план не возможно, не имея всех необходимых данных, а для их получения придется изрядно потрудиться. Ведь в данном документе нужно описать такие моменты, как, например, технология производства того или иного товара, возможные рынки сбыта, возможности расширения сферы деятельности, конкурентоспособность фирмы и так далее. Для того чтобы получить представление о данном роде деятельности не достаточно опираться лишь на теоретические знания, необходимо всячески их подтверждать существующей практикой.

Существует так называемый рабочий или черновой бизнес-план, который совсем не обязательно полностью воссоздавать при оформлении чистового варианта, который впоследствии будет предоставляться на рассмотрение в соответствующие инстанции. Так как бизнес-план в первую очередь создается, для того чтобы помочь предпринимателю и так сказать, упорядочить его мысли, которыми он не всегда намерен делиться со всеми окружающими. Главное помнить о разнице чистового и рабочего бизнес-плана и своевременно вводить в действие шаги, которые необходимо совершить.

Первый раздел бизнес-плана должен освещать вопросы, связанные с его структурой, это некое своеобразное резюме.  
Во втором разделе необходимо разместить данные, которые помогли бы ознакомиться с деятельностью фирмы в целом, это краткие данные обо всем содержимом бизнес-плана.

Далее нужно составить план по производству и реализации товаров или услуг, предлагаемых фирмой.  
В четвертом разделе можно указать источники приобретения основных средств, которые потребуются для реализации всего задуманного. При этом должно, в обязательном порядке быть указано какое именно количество средств необходимо на приобретение того или иного вида имущества, к примеру, на постройку здания в котором непосредственно будет осуществляться производство.

В следующем разделе нужно отразить примерное штатное расписание, с подробным описанием требующихся должностей и четким распределением обязанностей между ними.

Заключительным этапом составления бизнес-плана обычно является подробный отчет о необходимом финансировании и областях затрат имеющихся материальных средств. Здесь должны быть указаны все возможные источники финансирования, перечисляться банки и организации, с которыми планируется в дальнейшем тесное сотрудничество, возможности получения кредитов и многое другое.

Конечно, это лишь приблизительный план действий, в реальности же бизнес-план должен отражать весь спектр деятельности фирмы и существующие планы по реализации этих целей, а так же возможные пути расширения бизнеса.

**основное назначение бизнес-плана состоит в открытии предпринимателями нового дела и получении на выполнение проекта необходимых производственных ресурсов и в первую очередь денежных средств.**

Бизнес-план описывает цели и задачи, которые необходимо решить предприятию как в ближайшем будущем, так и на перспективу. В нем содержаться оценка текущего момента, сильных и слабых сторон проекта, анализ рынка и информация о потребителях продукции или услуг.

Бизнес-план помогает решить вопросы финансирования, то есть он может стать средством привлечения капитала, необходимого для осуществления проекта (развития предприятия). При составлении бизнес-плана необходимо представить, какие препятствия могут возникнуть на пути к успеху. Может случиться так, что эти препятствия слишком серьезны и на предлагаемой идее нужно ставить крест. Разумеется, это не самый приятный вывод, но лучше его сделать, пока проект на бумаге, а не тогда, когда на его создание уже потрачены деньги и время.

Таким образом, бизнес-план дает возможность понять общее состояние дел на данный момент; ясно представить тот уровень, которого может достичь проект (предприятие), планировать процесс перехода от одного состояния в другое.

В наше время бизнес-план становиться для предпринимателя все более важным документом. Ни одна компания не сможет выразить цели своего существования или получить финансирование без грамотно разработанного бизнес-плана. Если вы не представите грамотный бизнес-план, никто не будет серьезно рассматривать вашу идею.

Инвесторы хотят увидеть бизнес-план доказывающий, что над идеей хорошо поработали и предприниматель тщательно продумал все действия, которые необходимо предпринять для осуществления идеи и превращения ее в успешно функционирующую программу.

Бизнес-план представляет из себя документ, который убедительно демонстрирует способность вашей компании произвести и (что самое главное) продать достаточно товаров и услуг, чтобы при этом размеры прибыли и возврат вложений удовлетворяли потенциальных инвесторов (кредиторов).

Таким образом, бизнес-план является не просто набором управленческих решений в области маркетинга, стратегии производства и продаж, организации и финансов - он позволяет Вам "удачно" продать ваш бизнес тому, для кого этот план предназначен, будь то банк, инвестиционная компания, потенциальный партнер (заказчик).

Бизнес-план предназначен для вашего инвестора или банкира, а также огромную пользу он приносит и вам. Подробный и продуманный бизнес-план, возможно, является наилучшим инструментом, который поможет достичь долгосрочный целей.

Бизнес-план помогает:

принимать важные деловые решения

подробно ознакомиться с финансовой стороной вашего дела

получать важную информацию по вашей индустрии и маркетингу

предвидеть и избегать препятствий, которые часто встречаются в схожем бизнесе

поставить конкретные задачи, осуществление которых будет свидетельствовать о сделанном прогрессе

расширяться в новых и перспективных отраслях

быть более убедительным при поиске финансирования

Создавая бизнес-план вы получите возможность: узнать много нового о вашей индустрии и секторе рынка, лучше контролировать свою фирму и увеличить свою конкурентоспособность.

Любой бизнес-план должен иметь читателей, заинтересованных в успехе дела. Существует восемь различных причин, которые определяют характер бизнес-плана в зависимости от того, для кого он предназначен:

Бизнес-план для себя. Это своего рода самоконтроль: что необходимо для открытия дела? Достаточно ли реалистична идея?

Бизнес-план для получения кредита. До недавнего времени российский предприниматель для получения кредита в банке мог представить лишь двухстраничное ТЭО (Технико-экономическое обоснование), которое, впрочем, не являлось решающим для принятия банком или другой финансовой организацией решения о предоставлении кредита. Решающими же были личные связи, рекомендации, а также осведомленность банкиров о состоянии дел кредитополучателя (как правило, предприниматели брали кредиты в банках, клиентами которых они были). В последнее время все больше и больше российских банков требуют от предпринимателей бизнес-план для предприятия окончательного решения о выдаче (или не выдаче) кредита.

Бизнес-план для привлечения средств сторонних инвесторов. Инвесторами выступают: венчурные инвестиционные фонды, частные инвесторы или публичная эмиссия акций. Если вы привлекаете средства за счет публичной эмиссии акций вашей компании, бизнес-план содержащий сведения о фирме, о стратегии маркетинга, продаж, производства и о финансовых перспективах, поможет вам успешнее продать компанию инвесторам. По мере того, как российский фондовый рынок развивается и стабилизируется, бизнес-планы будут приобретать все большее значение для осуществления публичной эмиссии ценных бумаг (и во всей видимости, станут основой проспекта эмиссии). Российская практика имеет мало прецедентов создания и открытого распространения бизнес-планов в качестве вспомогательного инструмента публичной эмиссии (самым ярким примером представляется опыт эмиссии российского АООТ "Медиа Мекэникс").

Бизнес-план для совместного предприятия или стратегического альянса с иностранным партнером. Иностранные компании пережив эйфорию первых лет перестройки, теперь с большей осторожностью подходят к оценке потенциального партнера по совместному предприятию. И грамотный бизнес-план дает уверенность иностранному партнеру в серьезности вашего дела.

Бизнес-план для заключения крупного контракта.

Бизнес-план для привлечения новых сотрудников. В наши годы трудно переманить профессионалов из других фирм, даже пообещав им более высокие заработки. Описание будущей деятельности фирмы дает потенциальному сотруднику информацию о перспективности и стабильности предлагаемой работы.

Бизнес-план для объединения с другой компанией. Он поможет увидеть выгодность сделки: положительные и отрицательные стороны совместной деятельности.

Бизнес-план для реорганизации дела и оптимизирования операций. По мере того, как небольшие компании растут, появляется необходимость создания стратегической (или тактической - в зависимости от ситуации) концепции развития. Бизнес-план, в разработке которого принимают участие ваши партнеры по бизнесу и ключевые сотрудники, поможет вам выработать эту концепцию и, что важнее, позволит вам выработать эту концепцию, позволит вашим партнерам более четко осознать цели и конкретные задачи, стоящие на пути реализации этой концепции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Берл Густав и др. Мгновенный бизнес-план. Двадцать быстрых шагов к успеху / Пер. с англ./.- М.: Дело ЛТД, 2005. – 183с.
2. Бизнес-план. Методические материалы. Под редакцией профессора Р.Г. Маниловского. - М.: Финансы и статистика, 2005.-156с.
3. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха. – М.: АО Интерэксперт, Экономика, 2005 –166 с.
4. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. –М.: Центр экономики и маркетинга, 2006 –160 с.
5. Горохов Н.Ю., Малев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. –М.: Информационно-издательский дом Филинъ, 2008 – 208с.
6. Грибалев Н.П., Игнотов И.П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению. С. Петербург: Белл, 2004 – 203с.
7. Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха. - М.: Машиностроение, 2002 –80с.
8. Пелих А.С. Бизнес-план. – М.: Ось –89, 2006.-96 с.

Министерство образования Республики Беларусь

Барановичский государственный университет

**РЕФЕРАТ**

По дисциплине :Бизнес-планирование.

На тему: “Назначение бизнес-плана ”

Выполнила

студентка 4 курса

группы БА-42

Подлипская Татьяна Леонидовна

г. Барановичи 2009г.