**Задание на 09.02.2022 г.**

**Тема 2.2**  Бизнес-планирование предпринимательской деятельности

**План лекции:**

1. Основные разделы бизнес – плана и их характеристика

**Ход работы:**

1. Изучить теоретический материал
2. Написать конспект

***Теоретический материал***

**Бизнес-план —** это комплексный документ, содержащий все основные аспекты планирования деятельности предприятия и разрабатываемый как для обоснования конкретных инвестиционных проектов, так и для управления текущей и стратегической финансовой деятельностью. Бизнес-план может и должен быть разработан и для предприятий, выпускающих продукцию, и для тех, кто специализируется на оказании услуг, торговой деятельности и т.д. От этого будет зависеть как его структура, так и прогноз основных параметров деятельности. Бизнес план содержит в себе следующие разделы:

1.Резюме;

2.Описание компании;

4. Анализ положения дел в отрасли;

5. Анализ рынков сбыта продукции и закупок сырья;

6. Организационный план

7. Финансовый план;

8. Анализ рисков;

9. Приложения к бизнес-плану.

**Раздел 1. Резюме.**

Фактически резюме является максимально укороченной версией бизнес-плана (3-4 страницы текста). Цель резюме — изложение ключевых утверждений разработанного бизнес-плана, для того чтобы в сокращенном варианте предоставить понимание о содержании данного документа. Последняя страница резюме должна включать прогнозируемые экономические результаты (финансовое резюме), данные о прогнозных объемах продаж на ближайшие годы, затратах на производство, валовой прибыли, степени доходности (рентабельности) инвестиций, указание о возможном периоде возврата капитальных вложений либо данных в кредит средствах.

В этом разделе представлено развернутое и сокращенное название предприятия, дата регистрации, описание основной деятельности предприятия, его организационно-правовая форма, форма собственности, часть государства (субъекта Федерации) в капитале, подчиненность предприятия — вышестоящий орган.Представлены планы по изготовлению и сбыту товара или услуги, указываются географические пределы формирования бизнеса, данные о том, на какой стадии развития находится предприятие, имеется ли разработанный ассортимент продукции и т.д. Указываются кроме того данные о том, какой стадии формирования достигла организация.

**Раздел 3. Описание проекта.**

В данном разделе необходимо: изъяснить сущность плана, определить тип инвестиционного проекта, предоставить данные о осуществлении проекта и стадию, на которой находится проект в данный период времени, указать регион (государство) и сферу, в которых будет выполняться проект. Так же в данном пункте указываются данные о ключевых соучастниках проекта: получатель средств и другие участники проекта, роли и их взаимодействие в процессе осуществления деятельности, предпосылки интереса в проекте, наличие навыка деятельности в данной сфере, а так же другая важная информация о ключевых сторонах проекта.Дается представление физических данных продукта, направлений ее вероятного использования и привлекательности для потребителя ее свойств. Это дает возможность выделить уникальность продукта или услуги, отметить его из числа похожего ассортимента конкурентов.

**Раздел 4. Анализ положения дел в отрасли.**

Данный пункт обязан включать данные о размере отраслевого рынка, объеме рынка, общий годовой объем продаж, направленности изменения рынка, дальнейший объем рынка, опубликованные мониторинги касательно предстоящего формирования рынка, сезонность рынка, сведения об особенностях рынка, основные предприятия – участники рынка, анализ их доли продаж на рынке, сведения о доле импортной продукции на рынке, наличие возможностей по импорто - замещению.

**Раздел 5. Анализ рынков сбыта продукции и закупок сырья.**

В данном разделе описывается рынок материалов (перечень требуемого сырья, необходимые размеры и качество, доступность, стоимость, влияние конкурентов на условия приобретения материалов и сырья, ключевые и альтернативные поставщики, наличие договоров на покупку материалов. Так же пятый пункт бизнес-плана содержит исследование конкуренции на рынке реализации, перечень предприятий — главных конкурентов, сильные и слабые стороны ключевых конкурентов. Потенциальная емкость рынка, на котором работает или предполагает работать предприятие (общий годовой объем продаж в натуральном и денежном выражении), оценка существующих ключевых потребителей, характеристика потребителей, наиболее перспективные потребители (в порядке убывания).В этом разделе так же должны быть рассмотрены значимые аспекты программы маркетинга. В первую очередь необходимо рассмотреть, как организация собирается достигать свершения планируемых размеров продаж. В обеспечении сбыта продукции важная роль отводится рекламе.

**Раздел 6. Организационный план.**

В данной разделе представляется обоснование выбора организационно-правовой формы предприятия (акционерное общество, товарищество, общество с ограниченной ответственностью и т.д.). В разделе организационный план проводится анализ имеющихся кадров, а также рассматривается потребность в привлечении специалистов.Так же следует рассмотреть ключевых партнеров: подрядчики, поставщики, покупатели продукции и др. Наличие соответствующего контракта (договора) с партнером – привести в Приложениях к бизнес-плану.Так же раздел предполагает наличие графика реализации проекта и правовые вопросы реализации проекта, содержащие в себе перечень разрешительной документации, характеризующей специфику отдельных отраслей и дающих право на хозяйственную деятельность.

**Раздел 7. Финансовый план.**

В каждом разделе приводятся исходные данные, принятые допущения и отличительные особенности данного проекта, значения соответствующих расчетных данных, а также интерпретация полученных результатов. Вычислительные таблицы и графики приводятся в Приложениях к бизнес-плану. Так же необходимо указать, какие финансовые средства могут потребоваться для успешного развития предприятия в прогнозируемый период. Приведя общие объемы потребностей в экономических ресурсах, необходимо указать источники средств, имеющиеся в данный момент и планируемые на перспективу (собственные средства, ссуды, кредиты и т.д.), а также дать направления использования финансовых средств.

**Раздел 8. Оценка рисков.**

Необходимо предоставить оценку рисков и выявить те проблемы, с которыми может столкнуться бизнес. Проводится однопараметрический анализ чувствительности NPV к изменению любого из основных параметров проекта. Неотъемлемыми параметрами для анализа чувствительности считаются: стоимость готовой продукции, себестоимость производства, объем производства (в натуральном выражении), инвестиционные издержки. В зависимости от особенностей проекта, так же проводится анализ чувствительности NPV к изменению иных характеристик, оказывающих значительное воздействие на его успешную реализацию. Результаты анализа чувствительности по всем параметрам приводятся на соответствующем графике в Приложениях к бизнес-плану. Так же проводится качественный анализ всех возможных рисков. Риски бывают: политико-экономические, законодательные, риски низкого качества производимой продукции, инфраструктурные, риски недостаточного уровня безопасности производственного процесса, риски, связанные с работой оборудования, маркетинговые и рыночные риски, а также риски не обеспечения заводов квалифицированной рабочей силой, риски увеличения стоимости инвестиционных затрат, невыхода на проектную мощность, несовместимости отечественного оборудования с импортным  и риски, связанные с невыполнением обязательств поставщиками и подрядчиками.

**Раздел 9. Приложения к бизнес-плану**: таблицы, графики, варианты расчетов, документы

**Работу отправить на проверку на электронную почту:**

lena.voloshchenko.81@mail.ru

Преподаватель Е.Г. Волощенко