

ТЕМА 4. СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА. ПІДПРИЄМНИЦТВО У СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

ТЕМА УРОКУ. Бізнес-планування. Механізм заснування власної справи.

Бізнес-план — це техніко-економічне обґрунтування діяльності підприємств в ринкових умовах, програма його діяльності; він характеризує модель підприємства в майбутньому. Він складається для діючого підприємства, нового виду діяльності або продукції, для нового підприємства. Він потрібен керівникові фірми, акціонерам, інвесторам. Бізнес-план частіше складається на рік, два роки, зрідка на більший період.

Мета бізнес-планування

- визначення рівня життєспроможності та стійкості підприємства;
- виявлення сильних та слабких сторін фірми;
- конкретизація стратегії розвитку через систему кількісних і якісних показників;
- забезпечення підтримки інвесторів та акціонерів;
- зниження ризиків підприємницької діяльності.

Порядок складання бізнес-плану

Порядок складання бізнес-плану залежить від величини підприємства, характеру бізнесу, ринку, економічних, політичних факторів та іншого. Весь процес бізнес-планування включає такі етапи:

- Вивчення методології бізнес-планування на основі літературних джерел.
- Визначення цілей та головної мети — визнання акціонерів, одержання інвестицій, максималізація прибутку.
- Визначення цільових читачів бізнес-плану, що пов'язано з метою бізнес-плану. Це можуть бути інвестори, акціонери, банки, менеджери вищого рівня керівництва.
- Визначення структури бізнес-плану. Він може бути повним або скороченим — на рік чи два.
- Збирання даних для кожного розділу бізнес-плану. Найважливіше значення для успіху бізнесу має маркетинговий аналіз, вивчення ринку, потенціальних споживачів, можливостей конкурентів, слабких та сильних сторін фірми і урахування цих факторів у бізнес-плані.
- Складання бізнес-плану. Це важливий етап, який дає кінцевий результат — бізнес-план. Вихідними є показники обсягів продаж товарної продукції, інвестицій. Практика показує, що бізнес-план має складатися фірмою самостійно або з допомогою консультантів. Написання бізнес-плану на замовлення, за дорученням має ряд недоліків.
- Читання, вивчення бізнес-плану. Як правило, бізнес-план надається для читання незацікавленим особам високої кваліфікації. В процесі може бути проведена незалежна експертиза та ділова критика. Усунення недоліків підвищить якість бізнес-плану.

- Дослідження ринку, план маркетингу, оцінка можливостей фірми щодо інвестицій, термінів початку виробництва, обсягів виробництва, фінансовий план, охорона середовища є обов'язковими складовими бізнес-плану.

Структура бізнес-плану не має строго обов'язкового характеру. Розділи бізнес-плану також мають різний ступінь деталізації. Це пов'язано насамперед з специфікою описуваного бізнесу.

Розділи, з яких складається бізнес-план, умовно можна об'єднати в два блоки:

- питання маркетингу (опис бізнесу, товар, ринок збуту, конкуренція);
- питання виробничого і фінансового планування (місце розташування, виробництво, кадри, фінансовий план).

Приблизний склад і коло розв'язуваних питань по розділах бізнес-плану мають такий вигляд:

1. *Титульний аркуш* – має коротку назву, дату підготовки (може містити попередження про те, що зміст не підлягає розголошенню).

2. *Обов'язкові представницькі дані:*

- назва фірми (ім'я підприємця);
- адреса, телефон, факс;
- чи є дана фірма дочірньою компанією чи входить у фінансову групу;
- статутний фонд і т.ін.

3. *Резюме.* Особливістю цього розділу є те, що він складається за підсумками розробки бізнес-плану. Цей розділ повинен містити в концентрованому вигляді основний зміст бізнес-ідеї й очікувані результати її реалізації:

- коротко викладену суть проекту;
- стислий опис основних параметрів проекту (очікуваний попит, необхідні засоби і шляхи їхнього отримання, ефективність проекту).

4. *Опис бізнесу:*

- описується організація бізнесу;
- вказуються основні переваги бізнес-ідеї;
- при необхідності даються деякі технологічні подробиці;
- вказується, чи є досвід роботи фірми на даному напрямку.

5. *Товар (послуга).* Ознайомлення з цим розділом повинне дати можливість одержати досить повну картину майбутнього товару. Для цього треба при викладенні змісту розділу:

- дати конкретний опис товару (включаючи об'ємні й техніко-економічні характеристики);
- описати корисний ефект для споживачів;
- описати можливість удосконалення товару в майбутньому;
- вказати тенденції попиту на аналогічні товари;
- вказати, як вирішуються питання дизайну, упакування і т.п.

6. *Ринок збуту*. Матеріал розділу повинен обґрунтовувати майбутній обсяг продаж, тобто мати інформацію про:

- хто буде вашим покупцем;
- яка частка фірми на майбутньому ринку збуту;
- які тенденції розвитку даного ринку;
- як планується відслідковувати можливі зміни потреб клієнтів.

7. *Конкуренція*. Цей розділ складається навіть, тоді, коли фірма є монополістом у даній сфері бізнесу на ринку збуту. Треба враховувати можливість виникнення конкуренції й обміркувати шляхи нейтралізації її негативних наслідків на обсяг продаж. Найчастіше даний розділ містить відповіді на запитання:

- хто є основним конкурентом;
- які характеристики товару, умови організації бізнесу і т.п. вселяють у вас впевненість в перемозі над конкурентами;
- які ваші слабкі сторони

8. *Місце розташування*. Вдале розташування фірми може скорочувати витрати і приносити додатковий дохід.

9. *План виробництва*. Цей розділ складається більш докладно, якщо є виробнича діяльність. У цьому випадку висвітлюються питання виробничих потужностей, технологій, новацій, матеріального забезпечення. Визначення витрат є кінцевою метою розробки розділу. Наприклад, у ресторанному бізнесі повинні знайти відображення такі витрати, як:

- витрати на оплату праці;
- витрати на утримання апарата управління, території готелю і т.ін.

10. *Кадри і управління*. У цьому розділі наводять дані про майбутнє керівництво (досвід роботи в зазначеній сфері бізнесу, освіта, рекомендації).

11. *Фінансовий план*. Це один з найважливіших розділів бізнес-плану. Він містить у собі:

- баланс підприємства;
- план прибутків і збитків;
- прогноз руху грошових потоків. Як бачимо із змісту розділів бізнес-плану, його розробка вимагає комплексних знань, починаючи з технології, організації виробництва і закінчуючи питаннями фінансового менеджменту.

Контрольні питання:

1. *Що таке бізнес-план?*
2. *Навіщо потрібен бізнес-план при заснуванні власної справи?*
3. *Яка мета бізнес-плану?*
4. *Порядок складання бізнес-плану?*
5. *Які розділи містить бізнес-план?*

