

Література

1. Покропивний С.Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посіб. / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Дерев'янка. – К.: КНЕУ, 2002. – 379 с.
2. Кузнецов В.В., Большухина И.С. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – 39 с.
3. Николенко Б.А. Бизнес-план для малого предприятия. – Одесса: «БАНТО», 2010. – 64 с.
4. Пелих А.С. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес. – М.: Ось-89, 2003. – 96 с.
5. Шудра В.Ф. Как подготовить успешный бизнес-план. – К.: UKRON 1990. – 79 с.

Полуяктова О.В.

*доцент кафедри політичних наук і права
ПНПУ імені К.Д.Ушинського, м.Одеса, Україна*

СПРОЩЕНА МЕТОДИКА БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ДЛЯ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ-ПІДПРИЄМЦЯ

Бізнес-план – це ретельно підготовлений документ, який розкриває всі сторони господарської діяльності і є формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення нової господарської діяльності.

Основні завдання розробки бізнес-плану:

1. Оцінка новизни і перспективності підприємницької ідеї.
2. Аналіз слабких і сильних сторін підприємницької ідеї.
3. Визначення витрат, джерел і величини фінансових ресурсів.
4. Побудова концепції підприємницької діяльності та визначення її стратегії.
5. Оцінка кон'юнктури ринку.
6. Вивчення діяльності конкурентів.
7. Визначення ступеня можливого господарського ризику.
8. Пошук надійних партнерів для розробки і реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.
9. Прогнозування очікуваних результатів на 35 років.

Бізнес-план повинен бути виражено орієнтований на стратегічний розвиток вашої підприємницької діяльності. Він повинен бути максимально прив'язаний до фінансових можливостей підприємця та прогнозних змін фінансової політики у державі.

Бізнес-план є одним із найважливіших стратегічних документів підприємницької діяльності. Найважливішим стратегічним моментом цього документа є узгодження поставлених завдань і реальних фінансових можливостей.

Бізнес-план необхідний для:

- одержання кредитів у комерційних банках при заснуванні фірми;
- розробки проектів створення нових форм підприємства (об'єднання, відкриття дочірніх компаній тощо);
- залучення іноземних інвестицій;
- приватизації державних підприємств;
- чіткої постановки перспективних завдань перед працівниками фірми;
- успішної роботи маркетологів і фінансових менеджерів.



Рисунок 1 – Можливості бізнес-плану

Складання бізнес-плану — нагальна потреба, продиктована виробничою діяльністю. Складати його повинні фахівці, професіонали при безпосередній участі бізнесмена. Робота над планом — це робота над організацією виробничої діяльності. Вона допомагає керівникові краще все обміркувати, зважити. При розробці бізнес-плану можна дійти висновку про те, що перешкоди на шляху до успіху надто серйозні. Зрозуміло, цей висновок краще зробити раніше, ніж тоді, коли будуть втрачені гроші і час.

Без бізнес-плану не можна управляти виробничою діяльністю. Добре розроблений план замінює техніко-економічне обґрунтування виробництва. За його виконанням можна робити висновок про те, чи все відбувається як намічено, і в разі потреби вживати необхідних заходів. Звичайно, навіть найкращий бізнес-план може застаріти, якщо зміняться умови. Наприклад, зовнішні фактори: економічна ситуація в країні, нові вимоги споживачів, поява нових технологій, зміна політики конкурентів, а також події внутрішнього життя підприємства (фірми), зокрема зміни в керівному складі, можуть зумовити потребу в перегляді бізнес-плану. Тому треба вміти відчувати нові тенденції у внутрішньому житті фірми, в галузі, в ринковій кон'юнктурі та вносити відповідні корективи до бізнес-плану. Це дає можливість, не змінюючи мети, шукати шляхи її досягнення.

У бізнес-плані формулюються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні і слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу ринку та його особливостей, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту.

Орієнтовна типова структура бізнес-плану:

1. Резюме – стисле викладення ідеї та особливостей діяльності, якою збирається займатися фірма: актуальність даного проекту, аналіз ринкового середовища і визначення ринкової ніші.
2. Продукція чи послуги: опис та функціональні призначення, переваги та особливості, акцентуація на вигоді для споживача придбання саме цього товару.
3. Оцінка ринку збуту: покупці, місткість і динаміка ринку, фактори.

4. Конкуренція: основні конкуренти, їх сильні і слабкі сторони, переваги фірми порівняно з ними.

5. Маркетинг-план: стратегія маркетингу, основний напрям діяльності, торгівельна політика, ціноутворення, сервіс, реклама.

6. Виробничий план: виробничий процес, приміщення, технічні характеристики устаткування та обладнання, постачальники основної сировини та матеріалів, план підготовки та введення виробництва в експлуатацію.

7. Організаційний план: форма організації бізнесу, керівники фірми, команда менеджерів та консультантів, система оплати праці, соціальна політика підприємства.

8. Юридичний план: форма власності та правовий статус.

9. Оцінка ризику і страхування: можливий ризик і його мінімізація, страхування.

10. Фінансовий план: розрахунки вартості продукту, обсягів реалізації, загальних витрат, чистого прибутку, рух готівки, проект балансу, розрахунок беззбитковості.

11. Стратегія фінансування, потреба у фінансуванні, повернення інвестицій.

12. Оцінка очікуваного прибутку і збитків, розробка балансової відомості, формулювання висновків, узагальнення ключових положень бізнес-плану.

Фундаментально обґрунтований бізнес-план є базою бізнес пропозиції, яка обговорюватиметься із партнерами і відіграватиме вирішальну роль у пошуках інвесторів та кредиторів, від яких значною мірою залежатиме можливість вербування на підприємство досвідчених менеджерів та кваліфікованих спеціалістів.

В Україні невід'ємною частиною нового підприємництва було техніко-економічне обґрунтування доцільності і реалізації будь-якого проекту. Практично ця форма і переросла сьогодні у форму бізнес-плану. Враховуючи реалії українського ринку, бізнес-план повинен спиратися перш за все на конкретно існуючий проект виробництва певного товару (продукту чи послуги), всебічний аналіз виробничо-господарської діяльності аналогічного типу (ситуаційний аналіз), результати дослідження конкретних інноваційних проектів.

У практичному житті не існує єдиної форми бізнес-плану, бо останній залежить від специфіки бізнесу, особливостей проектованої діяльності, її масштабів. Розробка бізнес-плану фактично є спробою створити так звану модель, майбутньої підприємницької діяльності, до якої життя, безперечно, внесе свої корективи. Але, зрозуміло, що чим менше похибок буде допущено на стадії проектування, тим менше неприємних несподіванок очікуватиме потім.

Розглянемо макет структури бізнес-плану (Додаток 1).

Література

1. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. Друге видання виправлене і доповнене – К.: «Каравелла»; Львів: «Новий світ», 2001.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юристь, 1997.
3. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Х.: Константа, 2006.
4. Добрынин А.И., Журавлёва Г.П. Общая экономическая теория. – СПб.: Питер. 2001.
5. Доленко Л.Х., Горняк О.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. Одеса. «Астропринт», 2001.
6. Лісовий А.В. Основи мікроекономіки: Курс лекцій. – К.: ЦНЛ, 2003.
7. Нежиборець В. Теоретичні та практичні передумови довгострокового і середньострокового інноваційного прогнозування в економіці України // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 2. – С. 40 – 46.
8. Ніколаєнко С. Національна інноваційна система України: формування та проблеми реалізації // Інтелектуальна власність. – 2007. – № 6. – С. 13 – 19.
9. Сорочинський Ю. Цілі державного управління інноваційною діяльністю // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2006. – №2. – С. 57 – 62.
10. Тарасевич В.М. Економічна теорія. – К. – 2006. – 780 с.

БИЗНЕС – ПЛАН

(короткое название проекта)

(фамилия, имя и отчество составителя)

(домашний адрес, телефон)

(дата разработки)

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

1. Резюме
2. Юридический план. Стартовые затраты.
3. Маркетинговый план (продукт/услуга)
4. Маркетинговая стратегия
5. Менеджмент
6. План производства (оказания услуг).
7. Финансовый план (бюджет)
8. Оценка возможных рисков.
9. Приложение

РЕЗЮМЕ

(Краткое описание проекта)

Название проекта	(краткое название проекта, совпадающее с названием на титульной странице)
Название предприятия, ФИО частного предпринимателя, адрес, телефон	
Цель проекта	
Что будет производить (какие услуги) будет оказывать Ваш бизнес	(Укажите конкретные виды продукции (услуги или работы), которые Вы будете производить)
Месторасположение Вашего бизнеса (место реализации проекта)	
Потребность в капитале для начала деятельности: - всего - собственный - привлечённый	
Финансовые показатели проекта	(укажите сумму прибыли за год, рентабельность и срок окупаемости Вашего проекта)
Срок возврата привлеченных средств	

ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУДУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Правовая форма осуществления предпринимательской деятельности _____

1.2. Наименование вида лицензии на планируемые виды деятельности и ее стоимость

1.3. Необходимость получения разрешения на размещение объекта торговли («зеленая карта»), сферы услуг («голубая карта»). Стоимость.

1.4. Планируемая форма налогообложения, ее обоснование

1.5. Необходимость в других видах разрешений (санэпидемстанции, пожарного надзора, охраны труда, на использование жилых зданий и помещений в качестве нежилых и др.)

СТАРТОВЫЕ ЗАТРАТЫ НА НАЧАЛО БИЗНЕСА

№ п.п.	СТАТЬИ ЗАТРАТ (необходимые расчеты)	СУММА, грн.
1.	Оборудование (приобретение/аренда):	
2.	Помещение (приобретение/аренда)	
3.	Транспорт (приобретение/аренда)	
4.	Транспортные расходы	
5.	Сырье, материалы, полуфабрикаты - комплектующие	
6.	Офисная мебель	
7.	Компьютер, принтер	
8.	Телефон (приобретение, установка и т.п.)	
9.	Затраты на регистрацию (включая получение разрешительной документации)	
10.	Канцелярские расходы	
11.	Хозяйственные нужды	
12.	Реклама	
13.	Охранный сигнализация (установка и т.п.)	
14.	Страхование	
15.	Прочие начальные затраты: - закупка партии товара	
ВСЕГО		
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ		
1.	Собственные средства	
2.	Беспроцентные займы (родственники, знакомые и т.п.)	
3.	Одноразовое пособие по безработице для организации предпринимательской деятельности	
4.	Другие источники	

3.4. Анализ конкурентов:

(Перечислите Ваших конкурентов и опишите их (кто они.? сколько лет они на рынке?. укажите на их преимущества перед Вами и как Вы можете подняться до их уровня). Какую репутацию по цене, качеству, надежности и др. факторам они имеют среди клиентов? Укажите Ваши преимущества перед основными конкурентами. Перечислите ключевые факторы успеха Вашего бизнеса (почему покупатели будут предпочитать Ваши продукты/услуги?) Насколько возможно появление новых конкурентов и в какие сроки?)

SWOT-анализ

Сильные стороны (преимущества Вашего бизнеса по сравнению с конкурентами)	Слабые стороны (какие недостатки/слабые стороны Вашего бизнеса по сравнению с конкурентами)
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.
Возможности (какие возможности имеет Ваш бизнес на рынке)	Опасности (какие угрозы могут возникнуть для Вашего бизнеса)
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.

3.5. Будущие продукты и услуги. Ваше видение продуктов/услуг которые Ваша компания будет оказывать в будущем

4. Маркетинговая стратегия

4.1. Исследование рынка. Ваши целевые рынки и их размер. Какие существуют рыночные сегменты, какую часть рынка Вы планируете охватить, где располагаются Ваши основные потребители

(потенциальный географический рынок для Вашего бизнеса: какие тенденции для данного товара (услуги): какой уровень рентабельности сложился по данному товару: как сегментируется данный рынок: определите имеющихся и потенциальных конкурентов - количество, местоположение, объем. Почему Вы считаете, что производимая Вами продукция или оказываемая услуга будут востребованы на рынке? Какие рыночные тенденции для данного товара/услуги?)

4.2. Ценовая политика (перечень цен на Ваши продукты и услуги, система скидок и льгот)

(Как будет рассчитываться цена на товар/услугу? Будет ли меняться цена от формы, времени оплаты, сезону, количеству купленного товара и других факторов? Какой процент продаж планируется осуществлять через посредников?)

5. Менеджмент

5.1. Штатное расписание (перечень наемных сотрудников, их зарплата, включая свою)

5.2. График работы в течение года (сменность, отпуска, выходные и праздничные и т.п.)

5.3. Ваше образование и перечень прослушанных курсов, других видов дополнительного обучения, необходимых для ведения выбранного Вами вида бизнеса. Практический опыт работы в данной сфере/ в бизнесе.

6. План производства

6.1. Производственные помещения

Укажите, какие помещения будут использованы, их размеры, место расположения и доступность для клиентов, инфраструктура (электроэнергия, газ, вода, телефон и т.д.); в каком состоянии находится помещение, необходим ли ремонт, соответствует ли помещение определенным регуляторным нормам, собственное помещение или арендуется (укажите основные условия аренды помещения)

6.2. Техника, оборудование, транспорт

Какое оборудование необходимо? Какое уже имеется? Опишите детально оборудование, которое необходимо приобрести (вид оборудования, его стоимость, сроки и место приобретения, доступность запасных частей и т.п.)

6.3. Поставщики материальных ресурсов

(опишите выбранных Вами поставщиков из перечня - см. п. 3.2. Обоснуйте выбор именно этих поставщиков)

Объемы производства продукции (оказания услуг)

№ пп	Вид производимой продукции	Цена ед. продукции /услуги	Объем производства в месяц		Объем производства в год	
			ед.	грн.	ед.	грн.
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
	Итого	***	***		****	

7. Финансовый план

7.1. Текущие затраты

- **Постоянные затраты (в месяц), в том числе:**

оплата труда постоянных работников

(укажите количество постоянных работников (сторож, бухгалтер, постоянные рабочие и т.д.), их заработную плату, величину начислений на заработную плату)

(укажите арендуемое имущество (здание, оборудование, транспорт), величину аренды в месяц по видам оборудования, укажите условия уплаты арендной платы (раз в месяц/квартал))

коммунальные услуги

(укажите затраты на содержание помещений, оплату телефона, электроэнергии, других коммунальных платежей)

другие постоянные затраты

(укажите другие постоянные затраты, такие как: реклама, уплата налогов и платежей (единый налог, патент, плата за лицензии и разрешения, рыночный сбор, налог на землю, транспортный налог), канцелярские расходы, хозяйственные расходы, амортизация и ремонт оборудования, транспортные услуги и другое)

ИТОГО ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ _____

7.2. Переменные затраты производства (оказываемых услуг)

№ пп	Перечень переменных затрат	Цена ед.	Объем переменных затрат в месяц		Объем переменных затрат в год	
			ед.	грн.	ед.	грн.
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
	Итого переменных затрат	***	***		****	

7.3.Счет прибылей и убытков, грн.
(за первый год)

<u>№ п/п</u>	<u>Показатели</u>	<u>Сумма, грн</u>
<u>1</u>	Выручка от реализации продукции (услуг), всего,	
	в т.ч. по видам продукции (услуг): - - - - -	
<u>2</u>	Переменные затраты - всего	
	в т.ч. по видам продукции (услуг): - - - - -	
<u>3</u>	Постоянные затраты - всего	
	в т.ч. по видам затрат - - - - -	
<u>4</u>	Итого текущие затраты (стр.2 + стр.3)	
<u>5</u>	Чистый доход (прибыль): (строка 1 — строка 4)	
<u>6</u>	Рентабельность продаж, % (стр.5 : стр.1) x 100%	
	Анализ безубыточности (определение минимального объема продаж) - за день, - месяц, - год	
<u>7</u>	Срок окупаемости проекта (стартовых затрат)	

