

Бізнес-план

Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії.

8 змін у цій версії очікують на перевірку. Стабільну версію було перевірено 25 лютого 2021.

Бі́знес-план (англ. *Business plan*) — це техніко-економічне обґрунтування діяльності підприємств у 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.

Зміст

Мета бізнес-планування

Види бізнес-планів

Порядок складання бізнес-плану

Будова бізнес-плану

Складові бізнес-плану за стандартом UNIDO

Українські національні стандарти бізнес-планування інвестиційних проєктів

Примітки

Посилання

Джерела

Література

Мета бізнес-планування

- визначення рівня життєздатності 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.

Бізнес-план розробляють для пошуку подальших резервів зменшення витрат і зростання доходів з метою забезпечення зростання прибутків підприємства. Бізнес-план являє собою специфічний документ, що описує основні аспекти майбутньої діяльності підприємства з реалізації будь-якої інвестиційної програми або будь-якої бізнес-ідеї у принципі. При цьому при розробці бізнес-плану особлива увага повинна приділятися не тільки визначенню очікуваного обсягу прибутку від реалізації бізнес-ідеї, а й вивченню умов на ринку даних послуг, виявленню можливостей розширення обсягів їх реалізації у майбутньому, можливих джерел фінансування проєкту з урахуванням умов отримання кредиту та строків його погашення^[1].

Види бізнес-планів

- План, що повинний скласти кожен потенційний підприємець. У цьому документі міститься вся інформація про товар чи послугу, що збирається пропонувати нова компанія, ринковий потенціал, можливу конкуренцію (продукти-замінники), ресурси, необхідні для виробництва (персонал, приміщення, устаткування, матеріали, техніка тощо), необхідний капітал (інвестиції, операційні ресурси) і наявний капітал, потреби у фінансах («пасивний»/венчурний капітал, позики, гранти), заплановану оборотність засобів і результати діяльності за 3-5 років. Цей документ включає всю інформацію про те, як має розвиватися бізнес, і є абсолютно необхідним для контролю прогресу розвитку підприємства.
- Документ, який підготовлюється керівництвом компанії, що викупується, (можливо укладається разом із професійними консультантами), у якому докладно характеризується минуле, дійсне і передбачуване майбутнє пропонованої до викупу компанії, з метою зміцнення її майбутнього фінансового стану. У бізнес-плані міститься ретельний аналіз керівництва компанії, її матеріальних, трудових, виробничих і фінансових ресурсів, а також дані про минулу діяльність компанії та її поточне положення на ринку. У бізнес-плані також представлені докладно складені форми звіту про прибутки і збитки, балансу і звіту про рух готівки за прогнозами на один-три роки вперед і робляться менш детальні прогнози на віддаленіші терміни. У документі повно і докладно викладаються ідеї ініціативної групи, що підготовляє викуп, її стратегія і поставлені задачі, відповідно до яких згодом будуть аналізуватися результати роботи компанії.

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 і тому подібне.
- 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, потенційних 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.

Будова бізнес-плану

Основні прийняті міжнародним суспільством методики написання бізнес-планів розроблені під егідою ЮНІДО (Організація об'єднаних націй з промислового розвитку).

Методики та стандарти бізнес планування мають такі організації як ЄБРР, СБРР, ТАСІС. Міністерством економіки України в 2006-му році затверджені власні методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств.

Складові бізнес-плану за стандартом UNIDO

1. Резюме проєкту.
2. Опис галузі та компанії.
3. Опис послуг (товарів).
4. Аналіз ринку і маркетинг.
5. План виробництва або торговий план.
6. Організаційний план.
7. Фінансовий план.
8. Оцінка ефективності проєкту.
9. Ризики проєкту.
10. Додатки.

Українські національні стандарти бізнес-планування інвестиційних проєктів

1. Титульний лист бізнес-плану (інвестиційного проєкту)
2. Меморандум про конфіденційність
3. Коротка анотація (резюме) бізнес-плану
4. Загальні положення
 1. Відомості про компанію
 - Загальна інформація (дата створення, організаційно-правова форма, місцезнаходження, контактні дані)
 - Інформація про власників та перших осіб компанії
 - Основні види діяльності
 - Характеристика продуктів і послуг
 - Основні поточні фінансові показники
 - SNW-аналіз компанії
 2. Інформація щодо проєкту
 - Сутність проєкту

- Місце розташування проєкту
- Соціальне, економічне, демографічне оточення
- Перелік та опис продуктів / послуг
- Основні маркетингові переваги
- Загальна вартість проєкту (розмір капітальних витрат та необхідні обігові кошти)
- Загальна потреба в залученні позикового фінансування
- Основні показники ефективності проєкту
- Основні ризики проєкту
- Соціальний, екологічний та економічний ефект проєкту
- Пропозиція інвесторові / кредитору (прийнятна вартість кредиту, розподіл часток, репатріація прибутку)

5. Маркетинговий план

1. Галузеве оточення бізнесу

- PEST-аналіз галузі
- SWOT-аналіз галузі

2. Характеристика продуктів / послуг

- Аналіз ланцюжка створення вартості (Value Chain)
- Матриця Boston Consulting Group (життєвий цикл продуктів та ціновий масштаб виробництва)

3. Аналіз ринків збуту

- Оцінка розміру ринку та можливих тенденцій його розвитку
- Оцінка частки ринку та обсягу продажів
- Сегментація ринку та визначення ніші продукту бізнесу

4. Конкуренція та конкурентні переваги

- Порівняльні характеристики конкурентних продуктів / послуг
- Порівняльні характеристики фірм-конкурентів
- Аналіз конкурентної ситуації на ринку
- Обґрунтування основних складових маркетингової стратегії (маркетинг-мікс)
- SWOT-аналіз продуктів / послуг

5. Організація зовнішньоекономічної діяльності компанії

- Організаційне забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків
- Економічне забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків
- Непрямі форми виходу на зовнішні ринки

6. Стратегія плану маркетингу

7. * Загальна стратегія маркетингу

- Ціноутворення
- Тактика реалізації продуктів / послуг
- Політика після продажного обслуговування і надання гарантій
- Реклама та просування товару на ринок

8. План продажу

- Факторний аналіз продажу
- Тенденції сезонних змін цін
- Тенденції сезонних змін обсягів продажів
- Акційні зміни цін

9. Витрати на маркетинг (обґрунтування)

- Умовно постійні маркетингові витрати
- Умовно змінні маркетингові витрати

6. Організаційний план та менеджмент

- Організаційно-правова форма компанії
- Штатний розклад
- Організаційна структура
- Біографії управлінського персоналу
- Основні наявні партнери та пов'язані компанії
- Інформація про радників, консультантів, менторів, проєктних та підрядних організацій, що беруть участь в організації проєкту
- Правові аспекти організації проєкту
- Основні вимоги до персоналу
- Забезпечення найму, навчання адаптації персоналу
- Обґрунтування фонду оплати праці (постійна і підрядна частина, система преміювання, інше)
- Виплати оплати праці (помісячно до кінця розрахунків проєкту)
- Надходження від продажу продуктів / послуг (помісячно до кінця розрахунків проєкту)
- Умови реалізації продуктів / послуг (оплата за фактом, передоплата, відстрочення платежів)
- Перелік сировини і комплектуючих, що відносяться на кінцеву продукцію
- Умови оплати за сировину і комплектуючі (оплата за фактом, передоплата, відстрочення платежу)
- Формування транспортної та складської логістики
- Логістичні і тимчасові витрати, що відносяться на сировину і комплектуючі
- Логістичні і тимчасові витрати, що відносяться на кінцеву продукцію
- Запаси сировини і періодичність закупівель
- Запаси готової продукції (в % від місячних обсягів продажу)
- Система оподаткування проєкту
- Податкові виплати (помісячно до кінця проєкту)
- Постійні / адміністративні витрати (помісячно до кінця розрахунків проєкту)

7. Інвестиційний план

- Календарний план освоєння всіх етапів проєкту до введення в експлуатацію
- Календарний графік виплат по етапах проєкту (платежі за обладнання, будівництво, інш.).
- Діаграма Ганта
- Способи і терміни амортизації всіх створюваних капітальних активів проєкту
- Відображення амортизаційних відрахувань в оподаткуванні проєкту

8. Виробничий план

- Короткий опис виробництва
- Опис виробничих циклів
- Стратегія в забезпеченні сировиною і комплектуючими
- Виробничий план
- Державне та правове регулювання
- Можливості поліпшення і доробки продукту
- Розрахунок прямої собівартості окремо по кожному з продуктів

9. Фінансовий план

- Потреба у фінансуванні (підбір суми кредиту (інвестиції) і графіка фінансування)
- Виплати на погашення позик (виплати кредитного тіла)
- Виплати на обслуговування позик (відсотки по кредитах)
- Інші надходження грошових коштів, що беруть участь в проєкті
- Інші виплати з проєктного бюджету
- Звіт про прибутки і збитки (помісячно до кінця розрахунків проєкту)
- Звіт про рух грошових коштів (помісячно до кінця розрахунків проєкту)
- Звіт про баланс проєкту (помісячно до кінця розрахунків проєкту)
- Точка беззбитковості проєкту
- Розрахунок потреби в первинних оборотних коштах
- Операційний важіль (відношення постійних витрат до змінних витрат)
- Фінансовий важіль (відношення власного капіталу до позикового капіталу)

1. Фінансові показники (помісячно до кінця розрахунків проєкту)

- Коефіцієнт поточної ліквідності (CR), %
- Коефіцієнт термінової ліквідності (QR), %
- Чистий обіговий капітал (NWC)
- Коефіцієнт обіговості запасів (ST)
- Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості (CP)
- Коефіцієнт обіговості робочого капіталу (NCT)
- Коефіцієнт обіговості основних засобів (FAT)
- Коефіцієнт обіговості активів (TAT)
- Сумарні зобов'язання до активів (TD / TA), %
- Сумарні зобов'язання до власного капіталу (TD / EQ), %
- Коефіцієнт покриття відсотків (TIE), раз
- Коефіцієнт рентабельності валового прибутку (GPM), %
- Коефіцієнт рентабельності операційного прибутку (OPM), %
- Коефіцієнт рентабельності чистого прибутку (NPM), %
- Рентабельність обігових активів (RCA), %
- Рентабельність поза обігових активів (RFA), %
- Рентабельність інвестицій (ROI), %
- Рентабельність власного капіталу (ROE), %

2. Оцінка загальної ефективності проєкту]]

- Період окупності (PB)
- Дисконтований період окупності (DPB)
- Чиста поточна вартість (NPV)
- Індекс прибутковості (PI)
- Ставка внутрішньої прибутковості (IRR)
- Модифікована внутрішня норма рентабельності (MIRR)
- Тривалість (D)

10. Оцінка ризиків проекту

1. Аналіз чутливості по:

- NPV
- DPB (за потреби дисконтування)
- PI
- IRR
- PB
- ARR
- MIRR

2. Аналіз беззбитковості проекту

3. Статистичний аналіз проекту (метод Монте-Карло)

11. Додатки до бізнес-плану

- Фінансові звіти
- Аудиторські висновки
- Висновки фахівців з оцінки майна
- Рекламні брошури фірми
- Технічні опису продукту бізнесу
- Резюме ключових керівників
- Найважливіші угоди і контракти
- Інформація про виробничий процес
- Фотографії і малюнки товару
- Звіти про дослідження ринку
- Витяги з найважливіших законодавчих актів

12. Інформація про забезпечення проекту

Примітки

1. Методичні вказівки до виконання контрольної роботи з курсу «Планування діяльності підприємств готельного господарства та туризму» (для студентів 5 курсу заочної форми навчання спеціальності 6.05200 «Менеджмент організації» спеціалізації «Менеджмент у готельному господарстві і туризмі»). Укл. Княжечен-ко В. В., Волгіна Н. О. — Харків: ХНАМГ, 2004. — 28 с. Укладачі: В. В. Княжеченко, Н. О. Волгіна. (http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:k8SlgnJ04SYJ:eprints.kname.edu.ua/191/1/%25D0%259A%25D0%25A0_%25D0%259C%25D0%2593%25D0%2593%25D0%25A2.d)

Посилання


- Бізнес план: приклади бізнес планів (<https://web.archive.org/web/20110306133222/http://www.licinfo.com.ua/ukrainian/biznes-plan-primeryi-biznes-planov-biznes-planirovanie.html>)
- Стандарти написання бізнес плану UNIDO (<https://web.archive.org/web/20140714185719/http://www.911bplan.com/clients/Resources>)
- (англ.) (порт.) (нім.) PlanCruncher (<https://web.archive.org/web/20150507222859/http://www.plancruncher.com/>) — від бізнес-ідеї до бізнес-плану за кілька хвилин у сім кроків.
- *Васильців Т.Г., Качмарик Я.Д, Блонська В.І., Лупак Р.Л.* Бізнес-планування. — Київ : "Знання", 2013. — 207 с. — ISBN 978-966-346-966-6.

Джерела

- *Т. Г. Васильків, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак.* Бізнес-планування. — Київ : Знання, 2013.

Література

- Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч. посіб. / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболь, Г.О. Швиданенко, О.Г. Дерев'яноко. — Вид. 2-е, допов. — К. : КНЕУ, 2002. — 379 с. — ISBN 966-574-387-2.
- Збірник бізнес-планів з коментарями і рекомендаціями / [В.М. Попов, І.В. Безлепкін, С.И. Ляпунов та ін.] ; за ред. В.М. Попова. — Вид. 4-е, переробл. і допов. — К. : ЦУЛ : КноРус, 2003. — 382 с. — ISBN 966-8253-21-3.

	Тематичні сайти	Quora (https://www.quora.com/topic/Business-Plans) · Yleinen suomalaisen ontologia (https://www.yso.fi/onto/yso/p12547) · Zhihu (https://www.zhihu.com/topic/19637020)
	Словники та енциклопедії	BabelNet (https://babelnet.org/synset?word=bn:03124054n&lang=EN) KBpedia (https://kbpedia.org/knowledge-graph/reference-concept/?uri=BusinessPlanDocument) · UK Parliament thesaurus (https://lda.data.parliament.uk/terms/90411.html)
	Довідкові видання	Freebase: /m/09y03 (https://www.google.com/search?kgmid=/m/09y03) · GND: 4156961-1 (http://d-nb.info/gnd/4156961-1)
	Нормативний контроль	

Отримано з <https://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=Бізнес-план&oldid=34268752>

Цю сторінку востаннє відредаговано о 16:53, 5 січня 2022.

Текст доступний на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-ShareAlike; також можуть діяти додаткові умови. Детальніше див. Умови використання.