

Порядок формування бізнес-плану соціального проєкту



Формування бізнес-плану починається з ідеї. Під **бізнес-ідеєю** розуміється не тільки концепція бізнесу, але і той мінімальний обсяг інформації про запропонований товар (послугу), який дозволить потенційним партнерам оцінити перспективи поданих пропозицій.


Основними чинниками появи бізнес-ідеї є:

- виникнення проблемної ситуації, на вирішення якої спрямовуються зусилля персоналу;
- випадкове генерування ідеї при здійсненні поточної роботи фірми чи в інших обставинах, які безпосередньо з нею не пов'язані;
- підказані зовні (інвесторами, консультантами тощо);
- запозичення в ході цілеспрямованого ознайомлення з досвідом роботи фірм схожого профілю або з літературних джерел;
- за підсумками навчання на семінарах та курсах;
- у ході здійснення поточного і перспективного планування, розробки ділових планів.



Brainstorming

Один із найефективніших методів по вибору бізнес-ідеї є метод мозкового штурму.



Більшість ідей припиняють своє існування вже на стадії первісного обґрунтування. Причини тут можуть бути дуже різні:

- невідповідність концепції розвитку фірми;
- занадто великий обсяг коштів на впровадження;
- значні ризики;
- відсутність необхідних факторів чи засобів для подальшої розробки;
- програш у порівнянні з конкуруючими ідеями.

Суттєву роль при започаткуванні бізнесу відіграє визначення його організаційно-правової форми (приватне підприємство, господарське товариство та ін.).





Способи започаткування бізнесу:

- створення нового підприємства
- придбання вже існуючого
- використання схеми франчайзингу.



До кола потенційних цільових читачів зазвичай відносять майбутніх, акціонерів, представників комерційних банків, венчурних підприємців, в деяких випадках (план санації), державні установи. Залежно від контингенту читачів у бізнес-плані необхідно виокремити ті або інші сторони діяльності підприємства, щоб переконати інвесторів у тому, що вкладені кошти будуть раціонально використані та принесуть відповідні фінансові результати.

Для того, щоб задовольнити бажання інвесторів, необхідно формувати бізнес-план за такою принциповою схемою:

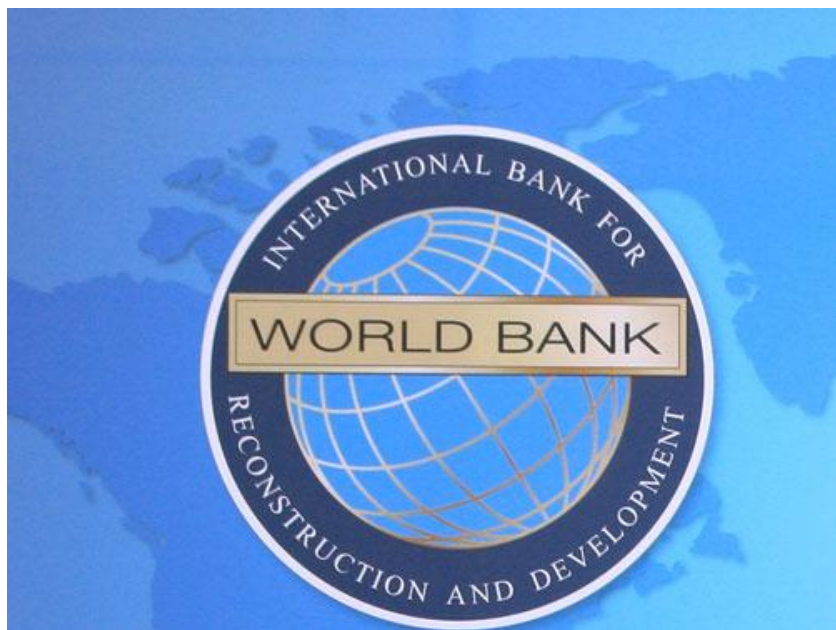
- Представити переконливі докази того, що фірма займає (або здатна посісти) стійке положення на ринку.
- Розкрити суть комерційної ідеї, реалізація якої буде основним напрямком діяльності в плановому періоді.
- Обґрунтувати доцільність означеної ідеї.
- Представити переконливі докази реалістичності комерційної ідеї та можливості її здійснення власними силами фірми.
- Визначити потребу у фінансуванні і конкретні напрямки по яких будуть витратитися кошти інвесторів.
- Визначити права інвесторів у керівництві, контролі і розподілі кінцевих результатів



Типова структура бізнес-плану досить стандартна, але в залежності від інвестиційної специфіки та особливостей економічного розвитку, кожна країна формує свій пакет вимог. Основні структурні елементи бізнес-плану залежать від обраної галузі та обсягу необхідних інвестицій.

В структурі будь-якого бізнес-плану можна виділити три блоки:

- Перший блок — це опис ключових, найважливіших та найзначніших аспектів майбутнього бізнесу; опис того стану бізнесу, якого прагне досягти підприємець.
- У другому блоці мають бути кількісно охарактеризовані заходи, які передбачається здійснити, щоб досягти поставлених цілей.
- Третій блок узагальнює результати розрахунків, зроблених у другому блоці, за допомогою фінансових показників, які, зрештою, і стають найважливішими критеріями оцінювання привабливості конкретного підприємницького проекту.



В Україні найбільшого поширення набули такі західні методики з розробки бізнес-планів: UNIDO (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку) для країн, що розвиваються з підготовки промислового техніко-економічного обґрунтування, WORLD Bank (Всесвітній банк реконструкції та розвитку) та інші.

Згідно зі стандартами UNIDO загальна структура бізнес-плану, повинна включати такі параметри:

1. **Резюме.**
2. **Ідея (сутність) пропонованого проекту:**
 - Загальні вихідні дані та умови.
 - Опис зразка нового товару.
 - Оцінка досвіду підприємницької діяльності.
 - Оцінка ринку збуту.
 - Опис споживачів нового товару.
 - Оцінка конкурентів.
 - Оцінка власних сильних і слабких сторін щодо конкурентів.
3. **План маркетингу:**
 - Мета маркетингу.
 - Стратегія маркетингу.
 - Фінансове забезпечення плану маркетингу

4. План виробництва:

- Виробник нового товару.
- Наявність і необхідні потужності виробництва.
- Матеріальні фактори виробництва.
- Опис виробничого процесу.

5. Організаційний план:

- Організаційно-правова форма власності фірми.
- Організаційна структура фірми.
- Розподіл обов'язків.
- Відомості про партнерів.
- Опис зовнішнього середовища бізнесу.
- Трудові ресурси фірми.
- Відомості про члени керівного складу.


6. Фінансовий план:

- План доходів та витрат.
- План грошових надходжень і виплат.
- Зведений баланс активів і пасивів фірми.
- Графік досягнення беззбитковості.
- Стратегія фінансування.
- Оцінка ризику й страхування.

7. Додатки.

За форматом ЄБРР (Європейського банку реконструкції та розвитку). Бізнес – план повинен мати таку структуру:

- Титульний аркуш.
- Меморандум про конфіденційність.
- Резюме.
- Підприємство (історія розвитку підприємства і його стан на момент створення бізнес-плану, опис поточної діяльності, власники, персонал, поточна діяльність, фінансовий стан, кредити).
- Проект (загальна інформація про проект, інвестиційний план проекту, аналіз ринку, конкурентоспроможність, опис виробничого процесу, фінансовий план, екологічна оцінка).
- Фінансування (графіки одержання й погашення кредитних коштів, об'єкт застави, устаткування та роботи, які будуть фінансуватись за рахунок кредитних коштів, SWOT-аналіз, ризики і заходи щодо їхнього зменшення).
- Додатки.



Більшість вітчизняних фахівців і консультантів схиляються до того, що змістовна частина бізнес-плану повинна включати такі розділи:

- резюме або реферат;
- загальна характеристика фірми та бізнесу;
- аналіз ринку і маркетингова стратегія;
- продуктова стратегія;
- виробнича стратегія;
- розвиток системи управління і власності;
- фінансова стратегія.



Не існує певної стандартної, універсальної, «найліпшої» форми бізнес-плану. Кожний підприємець чи компанія складають бізнес-план по-своєму. Підходи до його розробки змінюються згідно з характером бізнесу, особливостями його середовища, конкретними цілями бізнес-плану, індивідуальними запитамі потенційних інвесторів.



Спасибо за внимание!