

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ПРАКТИЦІ

Корват Олена Валеріївна

к.е.н., доцент, завідувач Науково-навчальної лабораторії бізнес-права та інновацій на базі НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України та Навчально-наукового інституту фінансів, економіки, управління та права Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

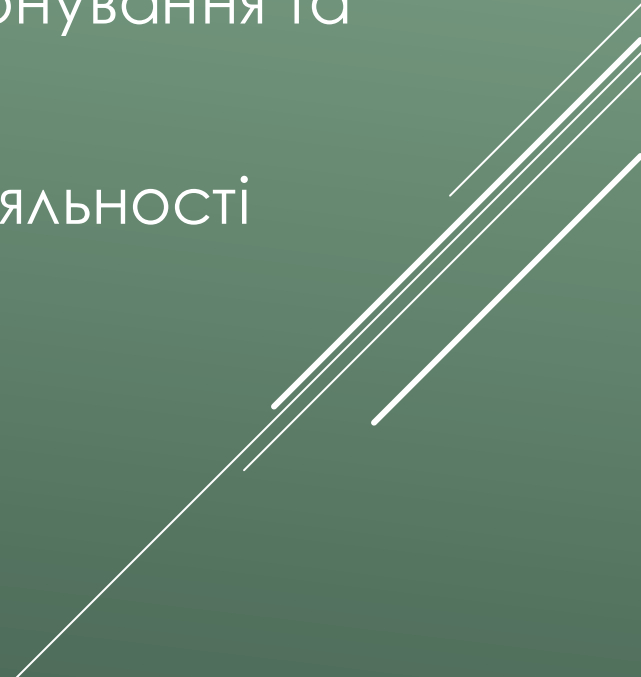
ПЛАНУВАННЯ

ПЛАНУВАННЯ - це процес формування цілей (завдань), визначення ресурсів, методів та дій, необхідних для досягнення бажаної мети

ПЛАНУВАННЯ базується на передбаченні (прогнозуванні)

ПЛАНУВАННЯ є фундаментальною властивістю розумної поведінки

РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

- детальне планування діяльності на середньострокову та довгострокову перспективу для забезпечення функціонування та розвитку бізнесу
 - зменшення рівня невизначеності підприємницької діяльності
 - інформування зовнішніх стейкхолдерів
- 

ЦІЛІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

ВНУТРІШНІ ЦІЛІ

- розробка стратегії діяльності
- запровадження нового виду діяльності (розширення бізнесу)
- планування нових проектів, випуску нової продукції
- аналіз і контроль діяльності на відповідність бізнес-планам

ЗОВНІШНІ ЦІЛІ

- погодження планів з власниками підприємства
- отримання дозволу, ліцензії
- залучення інвестицій, отримання грантів
- налагодження співробітництва

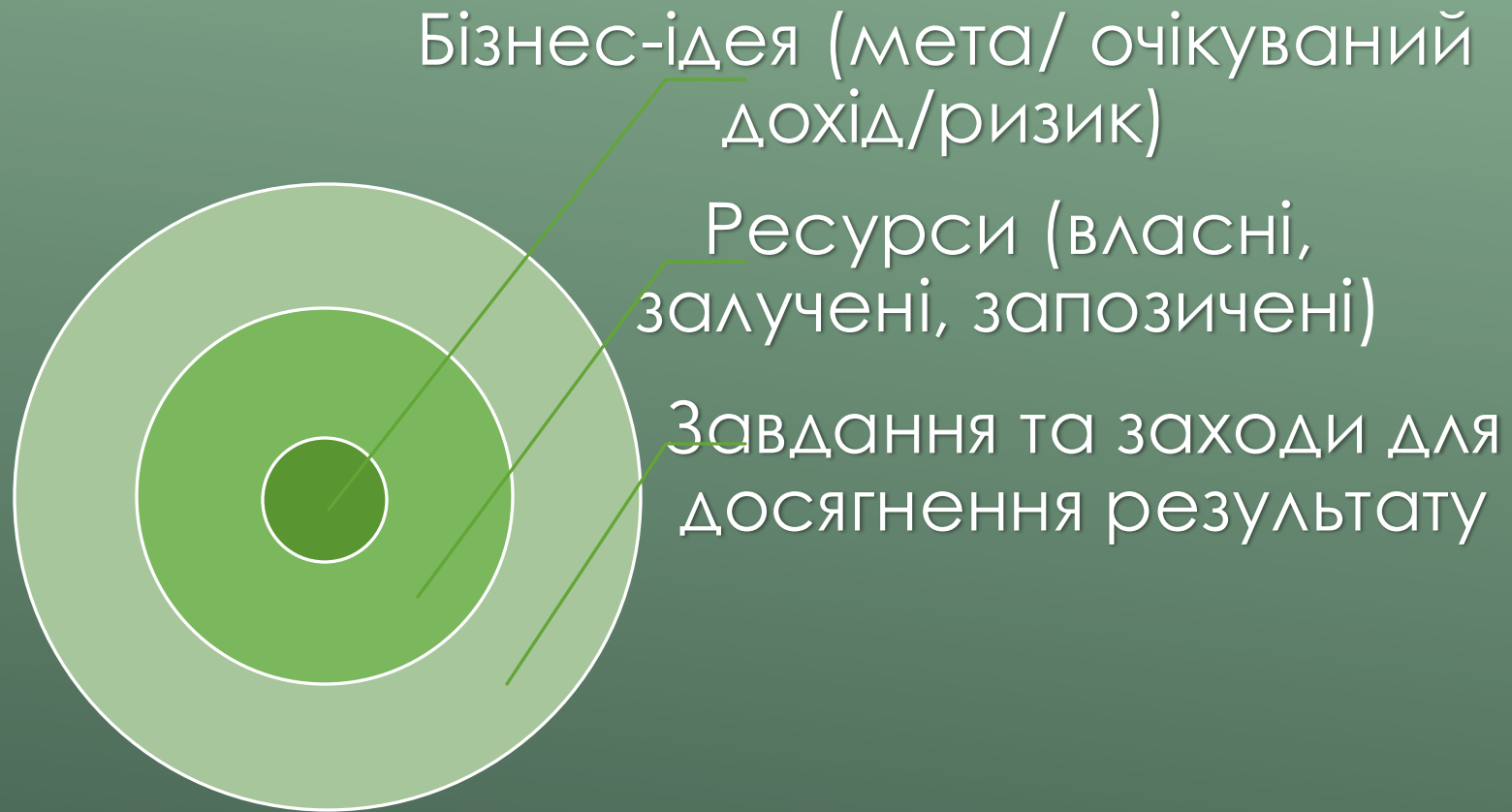
СТРУКТУРА БІЗНЕС-ПЛАНУ

Бізнес-план — документ, що докладне відображає техніко-економічне обґрунтування майбутньої діяльності підприємства, що планується на визначений період, з аналізом ринку, наявного потенціалу, ризиків і можливостей, обсягу необхідних ресурсів, а також фінансових, економічних та інших наслідків цієї діяльності

Основні частини бізнес-плану:

- Резюме
- Аналіз галузі, ринку, потенціалу підприємства
- Продукція (товари і послуги)
- Цільові ринки, ціноутворення та збут продукції
- Організація та управління
- План виробництва
- Фінансовий план
- Оцінка ризиків та ефективності

ПРОЦЕС РОЗРОБКИ ТА КОРЕГУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ



Розробка бізнес-плану - ітераційний процес знаходження оптимального співвідношення очікуваних результатів, витрат і ризиків діяльності

ПРОЦЕС РОЗРОБКИ ТА КОРЕГУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Бізнес-ідея

Сутність бізнесу
Мета
Очікувані результати
Переваги
Сильні сторони
Можливості
Слабкі місця
Ризики
Загрози

Цілі - завдання

Цілі в форматі SMART:
- Конкретні (Specific)
- Вимірювані (Measurable)
- Досяжні (Achievable)
- Реалістичні (Realistic)
- Обмежені у часі (Time-bound)

Ринок

- Цільова група споживачів
- Ціноутворення
- Переваги порівняно з конкурентами
- Маркетинг
- Обсяг продажів

Витрати

- Придбання майна, матеріалів, активів
- Оренда
- Оплата послуг (комунальні, транспортні, бухгалтерські, тощо)
- Заробітна плата
- Податки

Розробка бізнес-плану - ітераційний процес знаходження оптимального співвідношення очікуваних результатів, витрат і ризиків діяльності

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ

