

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://studservis.ru/otvety-na-bilety/62199>

**Тип работы:** Ответы на билеты

**Предмет:** Введение в бизнес

-

Разработка бизнес-плана включает взаимосвязанные между собой этапы, выстроенные в определенной логической последовательности.

На первом этапе разработки бизнес-плана определяются цели его подготовки на основании перечня тех проблем, которые призван решить бизнес-план конкретного предприятия. В настоящее время такими целями могут быть: достижение безубыточности его деятельности; ввод в действие нового магазина, цеха; выпуск нового вида продукции; внедрение мероприятий по совершенствованию маркетинга и менеджмента и др.

Рис.1. Последовательность (этапы) составления бизнес-плана

Второй этап разработки бизнес-плана включает анализ, оценку и прогнозирование собственных возможностей предприятия, т.е. анализ текущих и прогнозных результатов функционирования самого предприятия; анализ и прогнозирование обеспеченности его деятельности материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами; анализ и прогнозирование текущих результатов деятельности основных конкурентов; анализ и прогнозирование рынков сбыта; анализ и прогнозирование возможных видов риска. Таким образом, первый и второй этапы определяют содержание подготовительной экономической работы по составлению бизнес-плана.

Следующие этапы разработки бизнес-плана деятельности предприятия представляют собой непосредственное его составление (формирование).

Третий этап включает характеристику планируемой предприятием продукции, работ, услуг, производимых им. Целью этого этапа является оценка сильных и слабых сторон деятельности в сферах менеджмента, производства, маркетинга, финансов, кадровой политики как самого предприятия, так и его основных конкурентов.

Четвертый этап состоит в исследовании рынков сбыта. Целью этого этапа является оценка рынков сбыта, уровня конкуренции, конкурентоспособности производимых товаров, работ, услуг. В результате проведенных на данном этапе исследований должно быть сформулировано обобщенное представление о рынках и конкурентах.

Пятый этап предполагает разработку плана производства, который включает прогноз объемов производства (реализации) продукции (товаров), работ, услуг с учетом заданий программы социального и экономического развития предприятия и результатов анализа и прогнозирования его собственных возможностей, определение потребности в основных фондах, исходном сырье, оборудовании, персонале по категориям работников, затратах на оплату труда, определение полной себестоимости производимой продукции.

Шестой этап включает разработку ценовой политики предприятия, а также системы формирования спроса и стимулирования сбыта. Целью данного этапа является разработка маркетинговой стратегии предприятия.

Седьмой этап предполагает выбор типа организационной структуры и оценку ее эффективности.

Восьмой этап предусматривает описание возможных типов рисков, расчет уровней рисков и разработку мероприятий по их снижению и предупреждению.

Девятый этап состоит в разработке финансового плана предприятия, целью которого является оценка эффективности планируемой деятельности предприятия. Данный этап включает: прогноз доходов и расходов; сметы фондов; прогнозный баланс денежных средств; прогнозный баланс активов и пассивов; прогноз ключевых финансовых показателей.

Десятым, завершающим этапом разработки бизнес-плана, является составление резюме, которое представляет собой, по сути, краткое изложение бизнес-плана деятельности предприятия.

14. Основные источники информации для бизнес-планирования.

1. Данные о предприятии:

- годовые бухгалтерские отчеты за последние 5 лет.
- копии имеющихся бизнес-планов, производственно-финансовых планов, экономических и др. прогнозов предприятия;
- учредительные документы предприятия:
- устав предприятия;
- свидетельство о регистрации предприятия;
- свидетельство о постановке на налоговый учет;
- справка о задолженности по налоговым платежам;
- список дочерних компаний или других предприятий, в которых данное предприятие имеет свою долю

## 2. Финансовая информация:

- список банковских счетов и значительных денежных инвестиций;
- описание дебиторской и кредиторской задолженности
- учетная политика предприятия;
- список основных средств предприятия и график их амортизации;
- кредитная история предприятия;
- график продаж по видам продукции за каждый период времени, за который составлялся отчет о прибыли;
- список счетов по крупным расходам, указанным в отчете о прибыли;
- расходы на постоянную заработную плату;
- отчеты независимого оценщика об оценке различных активов предприятия
- отчеты других специалистов:
- список акционеров, показывающий количество акций и их процент, принадлежащий каждому; имеющие значение детали сделок по акциям предприятия с начала его существования;
- прайс-лист, каталоги или другая информация по продукции.

## 3. Данные о персонале:

- организационная структура;
- резюме и информация об образовании и опыте ведущих специалистов;
- отчет о численности рабочих кадров (за 2 года):
- план-график повышения квалификации персонала предприятия.

## 4. Юридические документы

- протоколы заседаний собраний акционеров;
- протоколы заседаний совета директоров;
- копии решений ревизионной комиссии;
- копии действующих договоров аренды, лизинга;
- копии трудовых соглашений с ведущими менеджерами;
- копии договоров по самым крупным сделкам;
- подробная информация о любых судебных процессах, включая еще незавершенные и вероятные,

## 5. Информация о нематериальных активах:

- лицензии;
- патенты;
- авторские права;
- товарные знаки
- аналогичные НМА

## 6. Экономические данные:

- макроэкономические данные: данные об общих тенденциях в экономике страны (ВВП — валовый национальный продукт, темпы инфляции, обменный курс валюты, уровень занятости и пр.) - региональные и местные экономические показатели и условия. Информация по системе налогообложения должна включать полный перечень налогов и сборов с указанием базы налогообложения, ставки налога, периодичности выплаты и льгот по налогу; - рыночная информация;

## 7. Технические данные:

- характер проектируемого производства;
- общие сведения о применяемой на предприятии технологии;
- информация об особенностях технологических процессов, о характере потребляемых ресурсов, системе реализации производимой продукции;
- сведения о размещении производства;
- вид производимой продукции, работ, услуг;

-информация о производственном потенциале предприятия

15. Три основных вида стратегий компании. Определите миссии компании.

1. Стратегия ограниченного роста. Цели развития данного вида стратегии устанавливаются «от достигнутого» и корректируются в соответствии с изменяющимися условиями. Это самый простой, удобный и наименее рискованный способ действия. Его выбирают организации в сложившихся сферах деятельности со стабильной технологией.

2. Стратегия роста. Характеризуется динамичным уровнем развития с быстро меняющейся технологией. Этой стратегии придерживаются организации, стремящиеся к высоким темпам экономического роста. Такая стратегия включает в себя:

- стратегию концентрированного роста (усиление позиции на рынке, развитие рынка, развитие продукта);
- стратегию интегрированного роста (приобретение собственности; внутреннее расширение);
- стратегию диверсифицированного роста (производство новых продуктов).

3. Стратегия сокращения — целенаправленное и сбалансированное сокращение данного бизнеса в связи с изменениями на рынке, в экономике в целом и т.п. В рамках данной стратегии имеется несколько вариантов: ликвидация, отсечение лишнего, сокращение и переориентация.

Миссия – это генеральная цель, выражение основного смысла существования и философии компании.

Миссия показывает то, к чему компания стремится, показывает то, что руководство хотело бы достичь. Вся дальнейшая работа зависит от выбора миссии. Именно исходя из миссии ставится цель, задачи, разрабатываются планы по их достижению.

16. Структура типичного бизнес-плана.

Структура бизнес плана - письменное описание того или иного проекта, суммы и сроки его реализации.

Такой план характеризует целесообразность его существования. Состав бизнес-плана во многом зависит от того, в какой сфере находится проект, а также от того, какие размеры он имеет. Так, если предполагается производство нового вида продукции, то нужно разрабатывать наиболее подробный бизнес план, который будет описывать все преимущества нового продукта, а также процесс его изготовления. Если же речь идёт об открытии торгового объекта, то бизнес план может быть простым и включать только разделы с кратким описанием и с расчётом сроков окупаемости. Структура и содержание бизнес плана играет важную роль в начале деятельности той или иной организации.

Итак, можно рассмотреть такое понятие, как подробная структура разделов бизнес плана. Она включает в себя ряд элементов, каждый из которых имеет собственную важность.

-

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otvety-na-bilety/62199>*