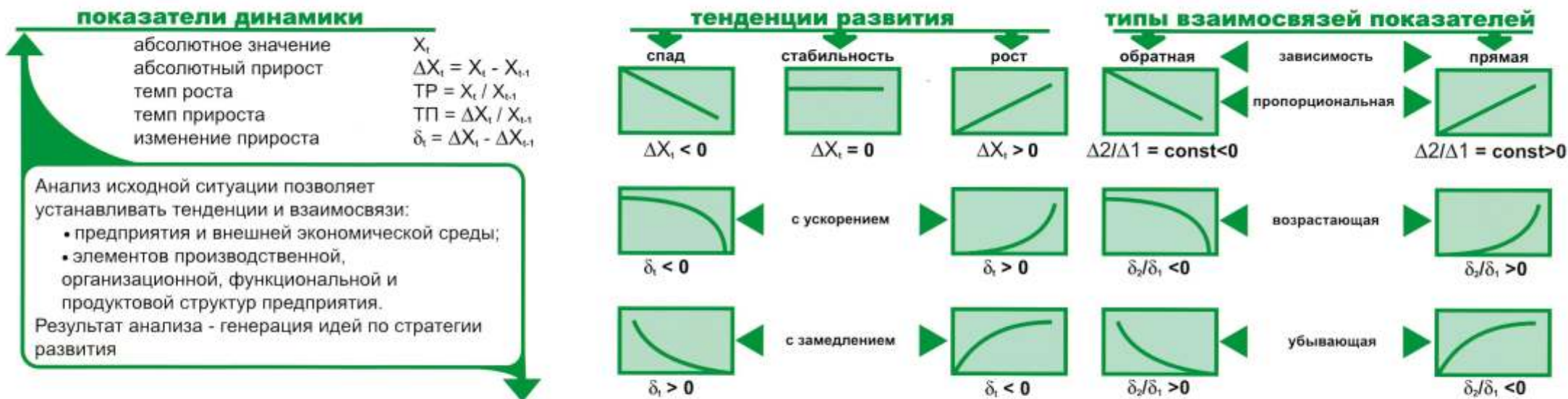


1.



2.

- 1) Доход в зависимости от структуры собственности и легальности бизнеса может определяться как: чистая прибыль, прибыль + амортизация, прибыль + зарплата, учтенный доход + «неучтенный нал».
- 2) Коэффициент приведения (КП) позволяет привести к начальному моменту времени потоки разных лет. $КП = 1 / (1+r)^t$, где r - процентная ставка (депозита банка, ставка рефинансирования Банка России, LIBOR, темпы инфляции)

Продажа бизнеса целесообразна, если предлагаемая цена покупки выше приведенного дохода за последующие 3 года работы на рынке

Продажа бизнеса

Стратегия оправдана, если приведенный доход за 3 года остается положительной величиной с учетом дополнительных затрат по захвату новых сегментов отечественного рынка

Захват новых сегментов отечественного рынка

Стратегия оправдана, если приведенный доход за 3 года, рассчитанный в валюте, имеет положительное значение с учетом валютных рисков

Выход на внешний рынок

3.

SWOT-анализ бизнес-плана

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
Производство			
Маркетинг			
Персонал			
Финансы			

Взаимосвязь мероприятий бизнес-плана

	Производство	Маркетинг	Персонал	Финансы
Производство				
Маркетинг				
Персонал				
Финансы				

Методическим приемом для анализа преимуществ конкретного бизнеса является таблица SWOT- анализа

Анализ взаимосвязей позволяет компенсировать слабые стороны и угрозы преимуществами и возможностями других сфер управления

Расчеты бизнес-плана повторяются до получения сбалансированного решения, гарантирующего успешную реализацию плана

План производства

План маркетинга

План по труду

Финансовый план

Технологические карты

	2005	2006
1. Продукция		
• по видам		
2. Ресурсы		
• земля		
• помещения		
• оборудование		
• сырье и материалы		
• персонал		
• информация		

Маркетинговые исследования

Сегмент рынка	Продукт	Цена	Каналы распределения	Стимулы

Штатное расписание и структура

Система оплаты	2005	2006
• повременная		
• сдельная		
• премиальная		
• подряд		
• оборудование		
• аренда с выкупом		
• франчайзинг		
• участие в прибылях		
• аутсорсинг		

Баланс 2005 | 2006

Отчет о прибылях и убытках, 2005 2006	2005	2006
Источники финансирования		
• прибыль		
• амортизация		
• лизинг		
• кредит		
• облигации		
• акции		
• привилегированные		
• обыкновенные		

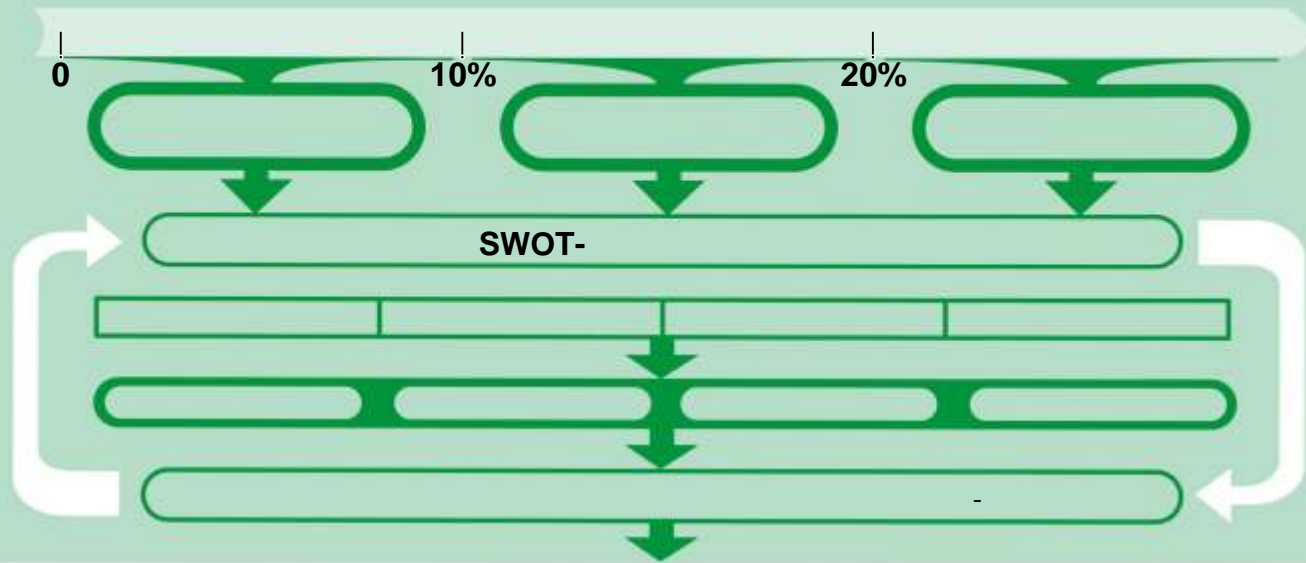
Масштабы производства и затраты ресурсов рассчитываются на основе технических параметров конкурентоспособных технологий

План маркетинга предусматривает разработку вариантов в разрезе элементов маркетинговой стратегии

Система оплаты должна стимулировать реализацию бизнес-плана

Решение об источниках финансирования принимается на основе прогноза финансовых показателей с учетом рыночной оценки продукции, ресурсов, избранной маркетинговой стратегии и системы оплаты труда

- 1
- 2
- 3
- 4



-	, Western Union	. 264-06-40
. 250-99-00	- VIP- . 200-00-00	. 267-58-33
. 267-36-44	. 250-99-04	. 267-44-35
-	MasterCard, Visa	. 267-47-37
« - »	. 200-00-00	. 267-68-65
. 267-68-65	. 267-99-88	. 267-68-65
. 299-48-23	. 250-99-19	. 250-99-19