



РУКОВОДСТВО по подготовке Бизнес-плана

Бизнес-план проекта – один из основных документов заявляемого Вами Проекта, документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, риски инвестиций в проект.

Бизнес-план предоставляется на этапе подготовки проекта к комплексной экспертизе.

Он адресован большинству экспертов и активно используется последними при формировании выводов и экспертных заключений.

Бизнес-план должен:

- ✓ показать, что продукт или услуга найдут своего потребителя, установить емкость рынка сбыта и перспективы его развития;
- ✓ оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, предоставления на рынке работ или услуг;
- ✓ определить прибыльность будущего производства и показать его эффективность для предприятия (инвестора), для местного, регионального и государственного бюджета.
- ✓



БИЗНЕС-ПЛАН

1. Резюме

- ✓ • Цель Проекта.
- ✓ • Краткое описание предлагаемого к производству продукта проекта и этапа, на котором находится разработка. Выделение границ Проекта, заявляемых как цель финансирования со стороны Фонда.
- ✓ • При условии, что программа финансирования предполагает специальное обоснование (потенциала импортозамещения, экспортного потенциала) – обоснование такого соответствия.
- ✓ • Емкость, динамика и перспективы рынка предлагаемого к производству продукта.
- ✓ • Краткое описание Заявителя и схемы реализации Проекта.
- ✓ • Данные о компетенциях Заявителя и основных соисполнителей в проекте. Персонал, участвующий в Проекте.



2 Описание проекта и компании

Раздел разбейте на 2-е подчасти:

1. Отрасль и компания

Сюда относятся:

- ✓ направления отрасли, ее перспективы;
- ✓ направления компании, ее развитие;
- ✓ общие сведения о фирме: ее политика, преимущества, новшества;
- ✓ структура компании.

2. Предоставляемые услуги и выпускаемая продукция

Здесь опишите:

- ✓ наименование, назначение;
- ✓ краткое описание;
- ✓ область применения;
- ✓ конкурентоспособность: отличия, преимущества, недостатки;
- ✓ лицензии, сертификаты, разрешения;
- ✓ условия производства товара, продажи или предоставления услуг.

3. Маркетинговый план

Описание конкурентной среды, места продукта на рынке, его преимущества и недостатки, доступность покупателям, целевую аудиторию и пр.

Цель этой части – убедить инвесторов в актуальности продукта/услуги.

Раскройте следующие темы:

- ✓ рынок сбыта и конкуренция;
- ✓ анализ покупателя (оптового, розничного);
- ✓ анализ конечного потребителя, его потребности (возраст, пол, место проживания и т.д.);
- ✓ потребительские характеристики товара;
- ✓ сервис и продажи;
- ✓ план привлечения покупателей, реклама;
- ✓ затраты на осуществление маркетингового плана.

Вам предстоит провести маркетинговые исследования, обязательными являются:

- ✓ анализ промышленности (если вы планируете соответствующий бизнес);
- ✓ исследования нужд потребителей в данной области;
- ✓ анализ конкурентов;
- ✓ рассмотрите свои слабые, сильные стороны, возможности или угрозы бизнеса,

4. Производственный план

В данном разделе описывается процесс производства, начиная от заказа сырья и заканчивая поступлением готовой продукции в магазины. Учтите каждую деталь, это поможет избежать многих проблем. В производственном плане излагаются технологии, оборудования, ноу-хау, а также другие важные производственные моменты.

Данный пункт необходим в случае построения производственного бизнеса. Если вы не планируете производить продукцию, а будете заниматься оптовыми закупками с целью дальнейшей розничной реализации товара, опишите все особенности: предполагаемых поставщиков, места хранения продукции и пр.

Предварительная структура производственного плана:

- ✓ основные факты о предприятии или производстве: местоположение, помещения, ресурсы, технологии;
- ✓ покупка оборудования и другого оснащения предприятия;
- ✓ количество персонала, их квалификация, затраты на зарплаты;
- ✓ планируемые объемы выпуска продукции, затраты на сырье и производство;
- ✓ подсчет себестоимости товара.

Отдельно выделите пункт о контроле качества товаров или услуг. Как будет осуществляться проверка? По каким критериям?

5. Организационный план

Здесь описываются детали организации. Вы должны посмотреть на свою компанию, как будто она уже работает. Рассмотрите, какие будут отделы, как они взаимодействуют, какие сотрудники там работают. В дальнейшем по этому описанию вы будете создавать компанию.

Кто чем будет заниматься в вашей компании, чтобы достичь желаемого результата? Изложите должностные обязанности всех будущих рабочих, правила внутреннего распорядка, систему премирования, нематериальные и материальные бонусы и другие вопросы. Про составление этого вида плана читайте статью про организационный план.

Первое, что должно быть в этой части – это указание организационно-правовой формы вашего бизнеса.

Следующие пункты:

- ✓ структура предприятия;
- ✓ если имеются партнеры, информация о них;
- ✓ руководящий персонал, подразделения бизнеса;
- ✓ система развития персонала, обучение, создание кадрового резерва (если планируется наличие такого).

6. Финансовый план

Это главный этап в написании сценария вашего бизнеса. Рассматриваются предполагаемые расходы и доходы, непредвиденные траты и поступления, финансовые движения, формы получения денег и расчетов. Эта информация излагается в обязательном порядке. Важно указать систему налогообложения, банк, с которым лучше сотрудничать, виды договоров, которые планируете заключать с будущими партнерами, рассмотреть моменты заключения договоров. Более полную информацию по структуре и содержанию финансового плана можно прочитать здесь.

Основные пункты финансового плана:

- ✓ бюджет подготовительной части;
- ✓ бюджет основной части – текущей;
- ✓ предварительные подсчеты прибыли;
- ✓ затраты на выплату кредита;
- ✓ налоги;
- ✓ различные выплаты;
- ✓ отчетность о движении средств;
- ✓ прогноз достижения окупаемости и будущего дохода;
- ✓ риски бизнеса, страховка.

7. Приложение

Эта часть включает наглядные материалы. К их преимуществам относят более легкую для восприятия графическую подачу, разгрузка текстовой части бизнес-плана, предоставление материалов, которые невозможно подать как текст (сертификаты, лицензии, фото продукции).

В приложении также должны быть графики, таблицы, диаграммы, возможно договора.

