

Титульный лист

На титульном листе обязательно должны присутствовать:

- Название предприятия;
- Название проекта (или другое назначение Вашего бизнес-плана);
- Месторасположение предприятия, номера телефонов, по которым можно связаться с владельцем (руководителем) или уполномоченным на ведение переговоров лицом;
- Фамилия, имя, отчество (полностью) владельца (руководителя) и разработчика бизнес-плана;
- Дата (месяц и год) составления.

На титульном листе может быть помещен меморандум о конфиденциальности – составляется с целью предупреждения всех лиц о неразглашении содержащейся в плане информации и использовании ее исключительно в интересах автора, представившего проект.

Резюме бизнес-плана

- **Концепция (резюме) бизнес-плана** – это краткое изложение основных положений предполагаемого плана, т.е. информация о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие либо предприниматель, начиная собственное дело или развивая имеющееся.

Ключевой вопрос:

в чем состоит концепция данного вашего бизнеса?

В целом резюме должно дать ответы будущим инвесторам или

кредиторам фирмы (в том числе и акционерам) на 2 главных

вопроса:

- **Что они получают при успешной реализации данного плана?**
- **Каков риск потери ими денег?**

раздел «Описание предприятия»

Основные вопросы, на которые необходимо ответить в данном разделе:

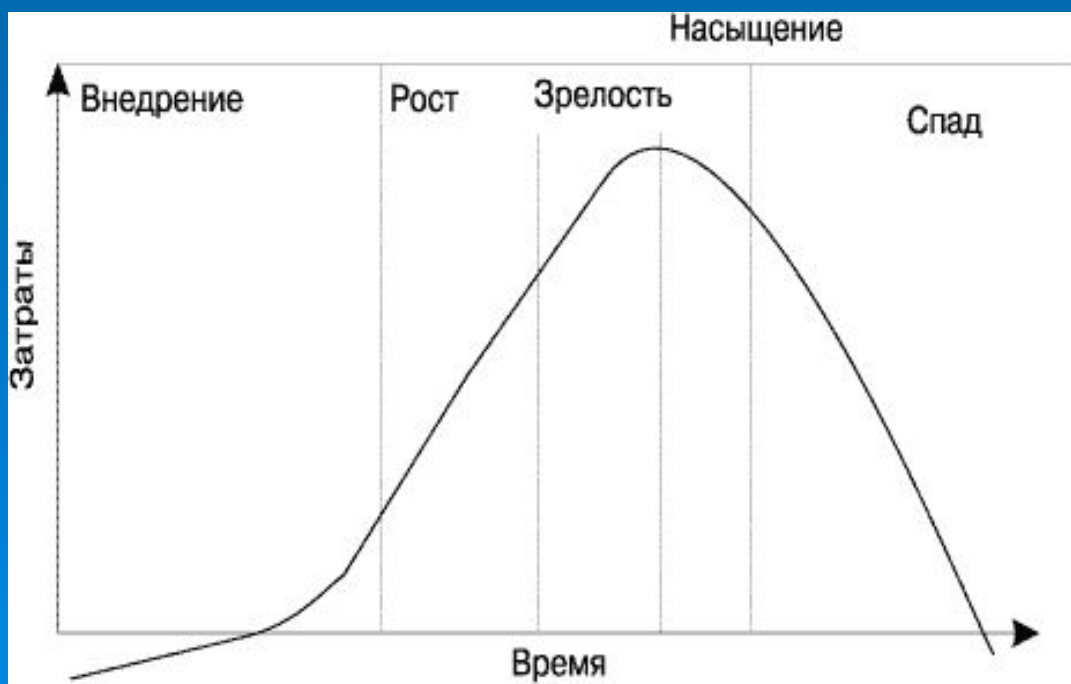
- Тип предполагаемого бизнеса (производство, обслуживание, розничные продажи, распределение), виды деятельности, которыми будет заниматься предприятие (выбор обосновывается);
- Месторасположение предприятия (кратко описать: адрес предприятия, характеристика здания или помещения, собственность или аренда, необходимость реконструкции, чем хорошо место для Вашего бизнеса);
- Характеристика отрасли. Необходимо указать специфику отрасли, современное состояние и перспективы развития, изменения в технологической базе, уровень монополизма, тенденции роста отраслевого рынка;
- Оценка влияния факторов отраслевой среды. Факторы и условия, на которые предприятие не может воздействовать, но которые негативно или позитивно влияют на его деятельность;
- Формулировка миссии и целей деятельности предприятия (фирмы) и определением стратегии.

раздел «Описание продукции (услуг)»

Основные вопросы, на которые необходимо ответить в данном разделе:

- Наименование нового товара (услуги) и его специфические особенности, назначение и области применения.
- Основная идея продукта, в чем ее новизна.
- Предложения по фирменному названию бренда с целью создания запоминающегося бренда.
- Основные технико-экономические и потребительские характеристики товара (услуги); наглядное изображение товара (фотография или рисунок).
- Потребности потребителей (настоящие и потенциальные), которые призван удовлетворять предлагаемый товар (услуга).
- Наличие опыта производства и реализации похожих продуктов, результаты.
- Как планируется производство товара (услуги): на действующем или вновь создаваемом предприятии.

- Наличие лицензии на производство товара (оказание услуги), использование товарного знака, промышленного образца.
- Наличие сертификата или необходимость выполнения сертификационных требований.
- Соответствие данного товара (услуги) требованиям законодательства, традициям и обычаям страны.
- Особенности и преимущества дизайна товара, упаковки товара, планируемой цены.
- Правовая защищенность предлагаемого товара.
- Характеристика основных целевых рынков, на которых предполагается реализация товара (услуги), с последующим вычленением наиболее перспективного.
- Стадия жизненного цикла, на которой находится товар (услуга) в настоящий момент



раздел «Маркетинг и сбыт продукции (услуги)»

Основные вопросы, на которые необходимо ответить в данном разделе:

- Описание требований потребителей к продукции (услуге) и Ваших возможностей удовлетворить их.
- Описание конкуренции. Определите Ваших конкурентов и проанализируйте их сильные и слабые стороны. Проанализируйте свои возможности.

Результаты анализа представьте в таблице.

Предприятия – конкуренты	Сильные и слабые стороны конкурента	Ваши сильные и слабые стороны

- **Описание рынка сбыта продукции (услуги).**
Подтверждающим документом обоснованности и реальности существования рынка сбыта являются письма, заявки, маркетинговые исследования, протоколы о намерениях, договора.

- **Описание поставки товара от места производства к месту продажи или потребления.** Полное описание включает в себя: упаковку, складирование в месте производства, комплектование для отправки, транспортировку к месту продажи, предпродажный сервис, собственно продажу.

- **Описание канала сбыта продукции (услуги).** Продажа может быть осуществлена через следующие каналы сбыта: магазин розничной торговли, мелкооптовые базы или магазины, разъездную службу (агенты, коммивояжеры) и др.

- **Стратегия привлечения потребителей, исходя из Ваших возможностей.** (Возможные варианты: рекламные кампании, бесплатное предоставление образцов, участие в выставках и др.) и затраты на продвижение.

- **Цена и объем сбыта Вашей продукции.**
Именно цена продажи продукта (услуги) определяет, в конечном счете, величину прибыли, доходность проекта. Необходимо обеспечить увязку параметров «цена - качество – рентабельность».

раздел «Производственный план»

Основные вопросы, на которые необходимо ответить в данном разделе:

- **Месторасположение предприятия.**
Здесь можно подчеркнуть выгодность месторасположения предприятия относительно близости к рынкам сбыта, поставщикам, доступности рабочей силы, транспорта, инженерных сетей (электроэнергия, вода, тепло, канализация связь и др.) и других ресурсов.
- **Описание производственного процесса.**
Для этого указывается тип производства (единичное, серийное, массовое), метод его организации, структура производственного цикла, может приводиться схема технологического процесса.
- **Оценка существующей технологии по следующим направлениям:**
соответствие технологии современным требованиям, уровень автоматизации производственного процесса, обеспечение гибкости процесса, возможность быстрого увеличения или сокращения выпуска продукции.
- **Основные направления совершенствования технологии.**
Если в будущем периоде изменяется технология производства продукта, то в бизнес-плане отмечается, как предложенные изменения технологии отразятся на качестве продукции, уровне производственных затрат, цене изделия.

□ Потребность в производственных помещениях и как она обеспечивается.

В общем случае могут понадобиться:

- производственные помещения (высота потолка, проемы ворот, наличие грузоподъемных механизмов и др.);
- складские помещения (теплые или холодные, открытые или закрытые);
- технологические (для насосов, вентиляторов, котельные и др.);
- офисные (административный аппарат, инженерно-технические работники);
- гараж;
- вспомогательные (раздевалки и др.).

□ Обеспечение площадями и помещениями возможно за счет:

- собственных или арендуемых (срок аренды) площадей;
- реконструкция имеющихся площадей;
- строительство новых площадей;
- приобретение готовых площадей;
- привлечения партнера с необходимыми площадями и помещениями.

□ Потребность в оборудовании, сырье, материалах, комплектующих изделиях и как она обеспечивается.

Объем производства

Продукт (услуга), шт./ед.	Первый год, по месяцам												Второй год, по кварталам			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4

Примечание:

- Если бизнес-план предполагает производство нескольких продуктов (услуг), то объемы производства планируются по каждому виду выпускаемой продукции, оказываемой услуги.
- Объемы производства планируются исходя из объемов продаж (потенциального спроса), а также производственной мощности предприятия. Не рекомендуется загружать оборудование на полную мощность, особенно в первые месяцы работы предприятия.

Смета текущих затрат.

В данном подразделе приводятся текущие затраты на производство продукции (услуги). Затраты на производство или, другими словами, издержки производства классифицируются на прямые (переменные, т.е. пропорционально зависящие от изменения объемов производства) и общие (постоянные не зависящие от изменений объемов производства).

Расчет переменных издержек.

К переменным издержкам относятся:

- Затраты на сырье и материалы, комплектующие изделия
- Затраты на производственный персонал
- Затраты на топливо, электроэнергию (в некоторых случаях).

Расчет постоянных издержек.

К постоянным издержкам относятся:

- Затраты на производство (аренда, ремонт и обслуживание оборудования, топливо и энергия на производственные нужды и т.п.)
- Коммерческие издержки (реклама, мероприятия по продвижению продукции, ее сбыт, реализацию и т.п.).
- Административные издержки (заработная плата административного персонала, коммунальные услуги, услуги связи, командировочные расходы)

раздел

«Организационный план»

Основные вопросы, на которые необходимо ответить в данном разделе:

□ **Перечень необходимых законодательных и нормативных документов:**

- устав предприятия (указать соответствующий проекту вид деятельности);
- учредительный договор;
- лицензия на право проведения работ;
- патенты (авторское право);
- сертификат качества продукции;
- сертификат уровня производства;
- международная, федеральная, региональная или местная программы;
- законодательные акты и другие решения органов власти;
- особенности налогообложения;
- ☒ **договора, в том числе аренды, купли, продажи.**

□ **Информация о партнерах, степень и условия их участия.**

□ **График реализации проекта.**

раздел «Финансовый план»

Показатели эффективности проекта:

□ *срок окупаемости*

представляет собой период времени с начала реализации проекта по данному бизнес-плану до момента, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных (первоначальных) затрат приобретет положительное значение.

$$T=K/P$$

T- период окупаемости;

P – годовая прибыль;

K – капитальные вложения.

□ *запас финансовой прочности*

определяется как разность между планируемым размером выручки и критическим объемом продаж (точкой безубыточности) и отражает размер, до которого можно снижать объем производства и цену продукции, с тем, чтобы производство не оказалось убыточным

Оценка запаса финансовой прочности производится по формуле:

$$\Phi = (P - Б) / P \cdot 100$$

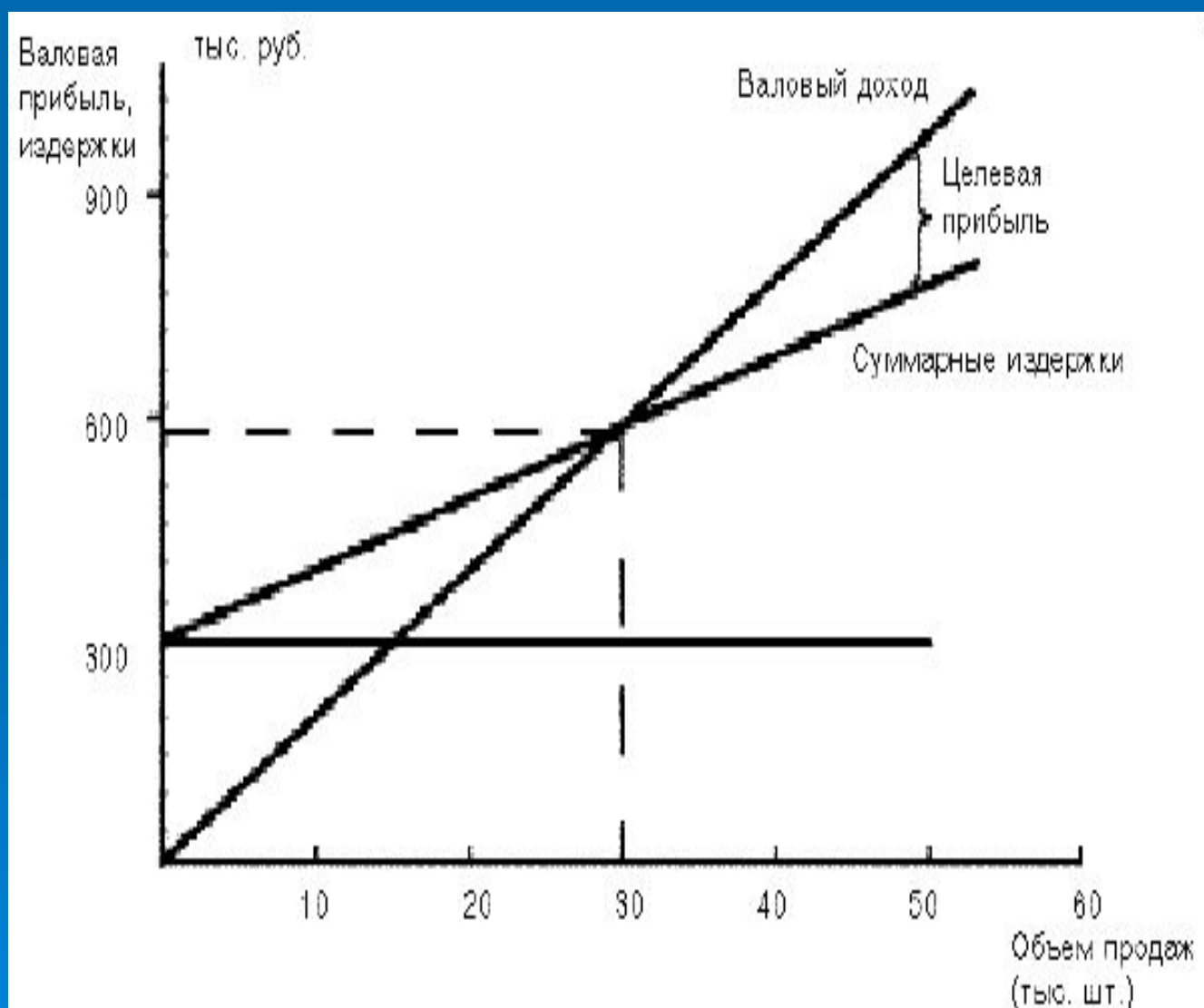
□ Φ – запас финансовой прочности;

□ P – объем продаж;

□ Б – объем продаж в точке безубыточности.

▣ точка безубыточности

соответствует объему реализации, начиная с которого выпуск продукции должен приносить прибыль и рассчитывается как отношение величины постоянных расходов к разности цены продукции и величины переменных расходов, деленной на объем реализации продукции.



раздел «Риски и гарантии»

Основные вопросы, на которые необходимо ответить в данном разделе:

- ▣ Виды рисков, которые вы прогнозируете, вероятность их появления и возможный ущерб;
- ▣ Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков;
- ▣ Уровень риска, который расценивается как приемлемый;
- ▣ Предусматриваемая система коммерческого страхования.

Дополнительно.

В качестве **приложений** бизнес-плана могут быть использованы документы, подтверждающие или дополняющие информацию, которая содержится в бизнес-плане:

- договора подряда или протоколы о намерениях;
 - договора перевозок;
 - договора возмездного оказания услуг;
 - договора поставки или протоколы о намерениях и другие документы.
- «Социально-экономическое значение проекта для района (города)».**
- создание новых рабочих мест;
 - предоставление населению новых товаров и услуг;
 - расширение налогооблагаемой базы местного бюджета;
 - решение экологических проблем;
 - развитие конкурентной среды.

Указать:

- **Суть бизнеса и его изюминка.**
- **Сколько всего средств необходимо на создание бизнеса и где взять недостающие средства.**
- **Субсидия 58 800 руб. – указать на что конкретно будут потрачены эти деньги.**
- **Возможность создания рабочих мест (с указанием точных сроков создания).**

Предприниматель должен оценить:

- **Какую долю средств целесообразно привлечь в форме кредита;**
- **На каких условиях может быть получен кредит для осуществления данного проекта;**
- **Каков календарный график погашения кредита;**
- **Сколько финансовых средств и на каких условиях могут быть привлечены из внутренних источников.**