

Бизнес – план проекта

- Это документ, в котором освещаются все характеристики будущей организации, проводится анализ возможных проблем и рисков, их прогнозирование и методы, с помощью которых удастся их избежать.

Титульный лист

- наименование проекта;
- наименование организации, где планируется реализация проекта, с указанием телефонов, адресов и других контактных данных;
- руководитель вышеуказанной организации;
- разработчик (команда или руководитель) бизнес-плана;
- дата составления документа;
- допускается вынесение на первый лист самых значимых показателей финансовых расчетов по проекту.

Меморандум конфиденциальности

Этот документ необходим для защиты авторских прав на идею и бизнес-план.

Пример меморандума конфиденциальности

Меморандум конфиденциальности

Этот бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию данного проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам. Принимая на рассмотрение этот бизнес-план, получатель берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии инициатору проекта по указанному адресу, если он не намерен участвовать в финансировании проекта.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному проекту, касающиеся ее потенциальной прибыльности, объемов реализации, расходов, нормы прибыли и будущего ее уровня, основываются наилучшим образом на согласованных мнениях всего коллектива участников разработки проекта.

Информация, содержащаяся в данном бизнес-плане, получена из источников, заслуживающих доверия.

Краткое резюме

Хотя краткое резюме такого документа находится в начале, пишется оно на заключительном этапе, как итог. Резюме – это сокращенное описание идеи проекта и перечень наиболее значимых характеристик финансовой составляющей.

Важно знать!

Резюме прочитывается инвестором в первую очередь. Поэтому от этого раздела зависит дальнейшая судьба проекта: инвестору либо станет интересно, либо скучно. Эта часть не должна превышать объем в 1 страницу.

- Какой продукт предприятие планирует реализовывать?
- Кто захочет купить этот продукт?
- Каков планируется объем продаж (производства) на первый год функционирования компании?
- Какая при этом будет выручка?
- Сколько в сумме составляют затраты по проекту?
- Как будет формироваться предприятие по организационно-правовой форме?
- Какое количество рабочих планируется привлечь?
- Каков необходим объем капитальных вложений на реализацию проекта?
- Какие источники финансирования данного проекта?
- Сколько составит общая прибыль (доходность) за конкретный период, срок окупаемости, объем денежных средств на конец первого года функционирования предприятия, рентабельность.

Главная идея проекта

•В этом же разделе принято использовать проведенный SWOT-анализ – оценка сильных, слабых особенностей предприятия, возможностей (перспектив), а также возможных угроз. Сделать бизнес-план правильно и наиболее полно без такого анализа вряд ли получится.

- 1.В чем заключается главная проектная цель?
- 2.Каковы задачи предприятия для достижения главной цели?
- 3.Есть ли преграды перед поставленной целью и как их обойти?
- 4.Какие точные действия автор предлагает выполнить, чтобы в кратчайшие сроки добиться результата и достигнуть цели? Каковы эти сроки?

Характеристика отрасли на рынке

- динамика продаж аналогичной продукции в отрасли за последние годы;
- темп роста рыночной отрасли;
- тенденции и особенности ценообразования;
- исчерпывающая оценка конкурентов;
- поиск и указание новоявленных и молодых предприятий в отрасли, а также характеристика их деятельности;
- описание рынка потребителей, их желания, намерения, требования, возможности;
- оценка возможного воздействия научных, общественных, экономических аспектов;
- перспективы в развитии на рынке.

Суть проекта

- первостепенные цели;
- описание целевого потребительского сегмента;
- детализированное представление изделия, характеристики которого обязаны быть в рамках определенного выше сегмента рынка;
- этап разработки изделия (если производство запущено), патентная и авторская чистота;
- характеристика организации.

Маркетинговый план

- комплексное исследование и анализ рынка;
- планируемый объем реализации товара (услуги) и его ассортимент, расписанные по временным периодам до момента выхода предприятия на полные мощности;
- способы усовершенствования продукции;
- описание упаковки продукта и ценовой политики;

План производства

- требуемая производственная мощность;
- подробное толкование технологического процесса;
- детальное описание операций, поручаемых субподрядчикам;
- необходимое оборудование, его характеристики, стоимость и способ закупки или аренды;
- субподрядчики;
- необходимая площадь под производство;

Организационный план

- наименование организационно-правовой формы (ИП, ОАО, товарищество и другие);
- система оргуправления, отражающая структуру в форме схемы, положений и инструкций, связи и зависимости подразделений;
- учредители, их описание и данные;
- руководящий состав;
- взаимодействие с персоналом;
- снабжение системы управления

Финансовый план

- платящиеся налоги и их процентные ставки;
- источники формирования капитала (собственные средства, кредиты, выпуск акций и др.);
- сводная таблица cash – flow (денежные потоки и их движение);
- балансовая ведомость (финансовое положение компании на конкретное время);
- точка безубыточности, вычисленная математическим и графическим методами, например:

$T_b = FC / (P - AVC)$, где FC – постоянные затраты на объем выпускаемой продукции, P – цена единицы продукции, AVC – переменные затраты на 1 продукции.

Расчет точки безубыточности при цене на изделие 400 руб./шт.

Постоянные	рубли	Переменные на единицу продукции	Цена единицы, руб	Объем производства, шт.	рубли
общезаводские расходы	80 000	затраты на материалы (на весь объем производства)	150	1000	150 000
амортизационные отчисления	100 000	затраты на полуфабрикаты (на весь объем производства)	90	1000	90 000
заработная плата АУП	100 000	заработная плата основных рабочих	60	1000	60 000
затраты на коммунальные услуги	20 000	отчисления с заработной платы (страховые взносы – 30% от общей суммы заработной платы)	20	1000	20 000
Итого	300 000		320		320 000

Точка безубыточности будет равна:

$$BEP = 300000 / (400 - 320) = 3750 \text{ шт.}$$

Расчет срока окупаемости проекта

$$PP = I_0 / CF_{cr}$$

где:

- PP – срок окупаемости в годах;
- I_0 – начальные инвестиции в проект в рублях;
- CF_{cr} – среднегодовой доход проекта в рублях.

Поскольку среднегодовой доход определить не всегда представляется возможным, то расчет окупаемости инвестиционного проекта проводят по формуле:

$$PP = n, \text{ если } \sum_{t=1}^n CF_t > I_0$$

где:

- CF_t – поступление доходов от проекта в t -й год;
- n – количество лет.

Анализ рисков

Необходимо составить:

- список всех потенциальных проблем;
- комплекс методик и инструментов, предупреждающих, ликвидирующих или минимизирующих риски;
- модели поведения компании при возникновении событий, не способствующих её развитию;
- обоснование малой вероятности проявления подобных проблем.

В рисковом анализе автор должен исследовать проект и обнаружить потенциальные угрозы, которые могут привести к снижению доходов. Нужно учесть финансовые, отраслевые, природные, социальные и др. риски. При этом необходимо разработать подробный и эффективный план их предотвращения или минимизации влияния на компанию.

Приложения

Это последнее звено в структуре бизнес-плана. Оно включает документы, цитаты, источники, копии договоров, соглашений, справки, письма потребителей, партнёров, данные статистики, таблицы расчетов применённые при составлении данного документа. На приложения в тексте бизнес-плана требуется вставлять ссылки и сноски.

<https://marketexpert.pro>

Популярные программы по составлению бизнес-плана:

- 1.1 «Альт-Инвест»
- 1.2 «Мастерская бизнес-планирования»
- 1.3 Business Plan PL
- 1.4 Business Plan Pro
- 1.5 COMFAR III Expert
- 1.6 Plan Business Intelligent
- 1.7 Project Expert