

# Студенческий бизнес-инкубатор

ЗКАТУ имени Жангир хана



# Методика составления бизнес-плана



Бизнес-план – это распространенный в рыночной экономике инструмент менеджмента, основа конкретной маркетинговой, финансовой, материально-технической, кадровой политики ведения собственного бизнеса. Разработка бизнес-плана является обязательной при образовании новых предприятий, реконструкции существующих, для обоснования эффективности инвестиций.



# Основные разделы бизнес-плана



1. Титульный лист
2. Резюме
3. Описание отрасли и предприятия
4. Описание продукции и услуг
5. Маркетинг и сбыт продукции и услуг
6. Производственный план
7. Организационный план
8. Финансовый план
9. Экономическая эффективность проекта
10. Риски
11. Приложения



# Резюме бизнес-плана



**Резюме** должно включать в себя следующую информацию:

- полное наименование предприятия
- предлагаемые продукты или услуги, кому они будут предлагаться с описанием конкурентных преимуществ
- объяснения, почему потребителю нужен этот продукт или услуга
- цель и задачу предприятия
- прогноз объема продаж, прибыли и движения наличных
- сколько денег нужно, и когда будут видны результаты от вложенных средств



# Описание отрасли



- определение экономического сектора отрасли (производство, услуги и т.п.)
- перечень основной продукции и услуг, предлагаемых предприятиями данной отрасли
- влияние сезонности на объем реализации
- географическое положение отраслевого рынка (локальный, региональный, национальный, международный)
- описание сегмента рынка, на котором работает или предполагает работать предприятие
- характеристика имеющихся основных клиентов
- характеристика потенциальных клиентов
- общий объем продаж по отрасли и тенденции изменения рынка
- перечень основных конкурентов
- доля рынка, принадлежащая конкурентам
- слабые и сильные стороны конкурентов



# Описание предприятия



В этом разделе указываются все данные о предприятии – организационно- правовая форма, дата создания, цель и характеристика предпринимательской деятельности, описание продукции или услуг, патенты, лицензии и т.д.



# **Характеристика продукции (услуги)**



Этот раздел представляет собой детальное описание бизнеса. Также указывается преимущества и недостатки фирм-конкурентов



# ***План маркетинга***



Структура раздела может быть следующей:

1. Стратегия маркетинга.
2. Товарная политика
3. Ценовая политика
4. Сбытовая политика



# ***План производства***



Здесь описывается географическое размещение предприятия, особенности размещения, преимущества и недостатки месторасположения. Также указывается описание производственного процесса (услуги), квалификационные требования к работникам, календарный план работ.



# **Финансовый план и прогнозирование рисков**



В этом разделе обобщаются материалы предыдущих разделов и предоставляются в стоимостном выражении. Для обоснования бизнес-плана должны быть подготовлены периодом 3-5года три базисных прогноза: прогноз прибыли и убытков, проект распределения денежных потоков, проект возвращения кредита. Важными являются расчеты точки безубыточности и обоснование рисков проекта



# Выводы



В последнем разделе бизнес-плана определяется нужная сумма денег на разработку проекта, виды и размер гарантий, которые предоставляются инвесторам и краткое описание перспектив увеличения капитала

# Основные показатели



1. Емкость рынка
2. Доля рынка
3. Объем первоначальных инвестиций, источники и направления использования
4. Объемы производства и продаж
5. Себестоимость и цена единицы продукции /услуги
6. Выручка от реализации
7. Издержки производства всего (материальные затраты, оплата труда, прочие затраты)
8. Прибыль от реализации
9. Рентабельность продукции, %
10. Срок окупаемости инвестиций, годы