

# **БИЗНЕС – ПЛАН**

## **(вариант)**

# Резюме (обзорный раздел).

- Это, несомненно, самая главная часть вашего бизнес-плана. Может и должен восприниматься как отдельный документ. Поэтому именно в **резюме** должно содержаться грамотное и достаточно полное описание самой сути проекта. Этот раздел читается всеми инвесторами, так как именно в нем содержатся ответы на все интересующие их вопросы: каков должен быть размер кредита, какие возможны сроки погашения, какие гарантии предоставляются. Дальнейшие пункты бизнес-плана являются, по сути, развернутыми пояснениями и доказательствами фактов, изложенных в резюме.

# Описание предприятия.

- В этом пункте бизнес-плана необходимо охарактеризовать предприятие. Для этого описываются цели и задачи проекта, финансово-экономические характеристики деятельности, система управления и кадровый состав, отрасль экономики и место в ней вашего предприятия, возможности рекламы, используемые ноу-хау, партнерские связи, география проекта. Здесь же указывается организационно-правовая форма, значимость каждого из совладельцев в создании и управлении предприятием.

# Описание продукции (услуг).

- При составлении бизнес-плана описывается наиболее подробнейшим образом производимая предприятием продукция или услуга. Необходимо указать наименование продукции, ее отличительные черты, конкурентоспособность, степень готовности к производству, безопасность, экологичность, а также концепцию ценообразования. При этом также немаловажно описать, каким образом будет осуществляться контроль качества продукции, возможности по обслуживанию (как гарантийному, так и послегарантийному), а также необходимые для работы лицензионные соглашения и патенты. Для наглядности также прилагается экземпляр вашей продукции (либо же фотографии, чертежи).

# Анализ рынка.

- В этом разделе бизнес-плана описываются проведенные маркетинговые исследования, касающиеся рынка сбыта продукции вашего предприятия. При составлении бизнес-плана необходимо убедить потенциального инвестора в том, что ваша продукция имеет отличительные от конкурентной свойства, гарантирующие наличие рынка сбыта. Поэтому стоит описать стратегию привлечения покупателей (рекламные акции, раздача образцов продукции), ценовую политику (учитывая динамику цен за предыдущие пять лет) и предполагаемый отсюда объем сбыта. Кроме того, обязательно должны рассматриваться основные конкуренты, преимущества и недостатки их продукции (услуг), процентное соотношение присутствия на рынке, возможные ответные действия на выход вашего предприятия.

# Производственный план.

- При составлении этой части бизнес-плана вы должны наиболее подробнейшим образом описать путь, которым предприятие будет производить и реализовывать продукцию. Необходимо учесть все производственные затраты и вписать процесс производства в календарный план. В число затрат входят уровень расходов на содержание персонала плюс расходы на само производство (сырье, покупка или аренда помещений, оборудования, коммунальные услуги и т.д.). А также здесь необходимо рассмотреть доступность всего этого: учитывается как возможность своевременных поставок сырья, оборудования и прочего для готовности запуска и дальнейшей работы предприятия, так и наличие всего необходимого персонала с соответствующим уровнем подготовки с предоставлением им соответствующих условий труда и уровнем оплаты.

# План сбыта.

- Эта составляющая бизнес-плана должна отображать все факторы, влияющие на реализацию продукции. Необходимо описать основные принципы ценообразования в зависимости от уровня спроса, издержек на производство и реализацию продукта, цен на соответствующую продукцию конкурентов, имиджа вашего предприятия. Дать характеристику потенциальному покупателю вашей продукции (услуг). Кроме того, важно учесть факторы, способные повлиять на сбыт – сезонные изменения спроса, скидки (как для оптовых, так и для розничных покупателей), условия оплаты (например, возможность покупки в кредит) и так далее.

# Финансовый план.

- Данный раздел бизнес-плана предполагает описание основных пунктов финансовых данных: затрат подготовительного и основных периодов, расчетов финансовых поступлений от проекта, расчетов налоговых платежей, финансовых прогнозов. Т.е. другими словами, за основу финансового плана берется отчетность по расходам и доходам, план движения денежных средств и баланс предприятия (финансовое положение на конкретный момент времени).

Для привлечения инвестиций, то в этом разделе бизнес-плана также должна быть подробно отображена такая информация: сроки окупаемости, индексы доходности, а также раскрыть вопросы об уровне ответственности заемщиков, системы гарантий по своевременным выплатам, график этих выплат и прочие.



# Анализ чувствительности проекта.

- Составляющая бизнес-плана, в которой рассчитывается устойчивость проекта к возможным внешним экономическим изменениям (инфляция, несвоевременные выплаты потребителей), и внутренним (изменение цены продукции, объема сбыта). А также определяется граница безубыточности, т.е. тот уровень, на котором предприятие будет иметь нулевой доход.

# Экологическая и нормативная информация.

- В бизнес-плане также необходимо описать экологический аспект проекта и набор нормативных документов (с указанием сроков их получения), разрешающих производство.

# Приложения.

- Данный раздел существует в бизнес-плане для того, чтобы разгрузить основные пункты от расчетов, таблиц, графиков, правовых документов и так далее