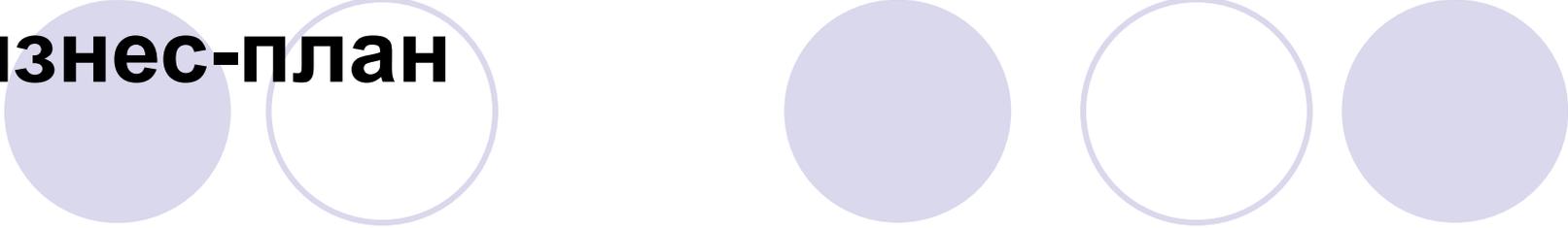


# Бизнес-план



- **Бизнес-план** – это документ, составляемый с целью определения потребности в финансовых, материальных, людских ресурсах, источников их получения и расчета эффективности их использования в процессе функционирования предприятия.
- Бизнес-план является комплексным документом, который обосновывает и оценивает проект с позиции всех главных признаков, отличающих проект как стратегическое решение от текущих управленческих мероприятий.

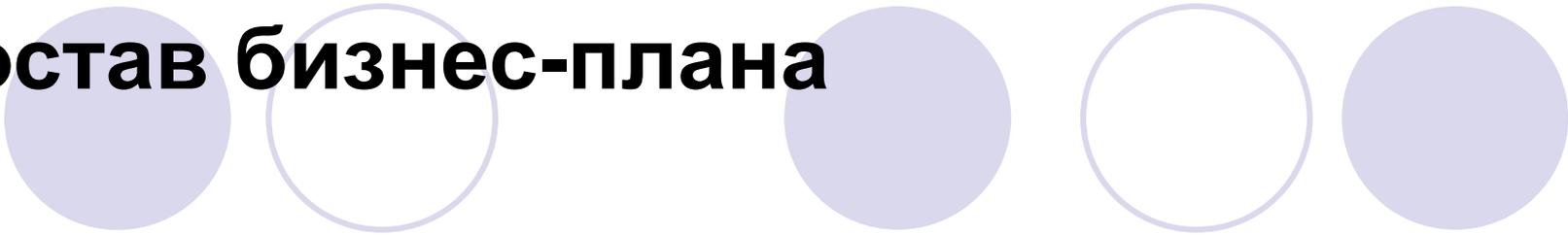
# Бизнес-план составляется для:

- себя (предприятия)
- получения кредита
- привлечения средств сторонних инвесторов
- организации совместного предприятия или стратегического альянса с иностранным партнером
- заключения крупного контракта
- привлечения новых сотрудников
- для объединения с другой компанией
- для реорганизации дела и оптимизирования операций.

## Бизнес-план дает возможность:

1. Понять общее состояние дел на данный момент.
2. Ясно представить тот уровень, которого может достичь проект (предприятие)
3. Планировать процесс перехода от одного состояния к другому

# Состав бизнес-плана



Титульный лист

Содержание

Резюме

1. Описание предприятия
2. Описание продукции (работы или услуги).
3. Организационный план
4. План маркетинга
5. Производственный план
6. Инвестиционный план
7. Финансовый план
8. Приложения

# Титульный лист

Запомните: титульный лист – визитная карточка бизнес-проекта и его разработчиков.

Фамилия, имя, отчество руководителя проекта

Адрес (организации, частной фирмы)

Телефон

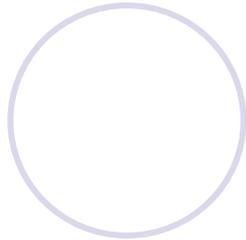
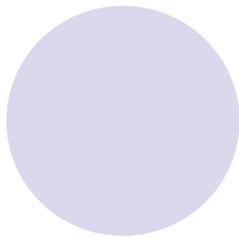
Кем разработан

Сфера бизнеса

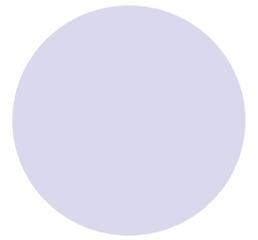
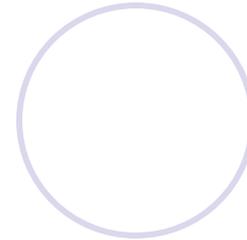
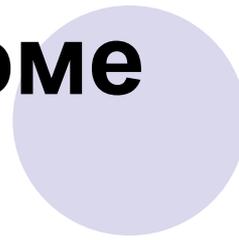
Основные виды деятельности

Срок начала деятельности

На какой период рассчитан бизнес-план



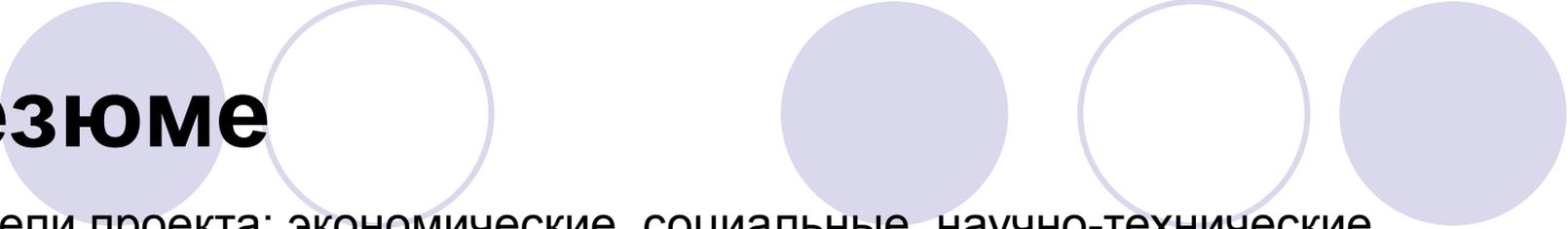
# Резюме



1. Это концепция бизнес-проекта.
2. Содержит принципиальные позиции плана.
3. Составляется для потенциального инвестора.
4. Информационная емкость, четкость, убедительность являются главными качествами резюме.

**Не более 2-3 страниц!**

# Резюме



- Цели проекта: экономические, социальные, научно-технические, политические
- Описание главных видов деятельности проекта и основных преимуществ продукции (услуг)
- Инвестиционная сумма, в том числе: собственные средства, заемные и средства государственной поддержки
- Возможные рынки сбыта Вашей продукции (услуг): (местный, российский, товарный рынок, другие); возможные потребители; торговые предприятия, реализующие Вашу продукцию, посредники
- Потенциальные возможности Вашего бизнеса по этапам запланированного периода. Укажите объемы, структуру продаж или производства, качественные характеристики, которые Вы хотите достичь в целом или по видам продукции, видам деятельности
- Срок окупаемости проекта и срок возврата заемных средств
- Возможные инвесторы и Ваши обязательства перед ними



# 1. Описание предприятия

## Запомните:

профессиональные знания о предполагаемом бизнесе являются залогом успешной реализации проекта и гарантируют получение инвестиций.

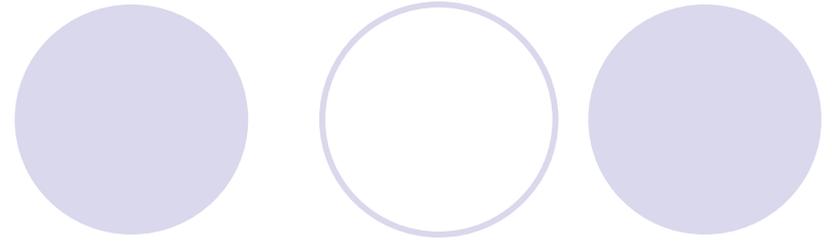
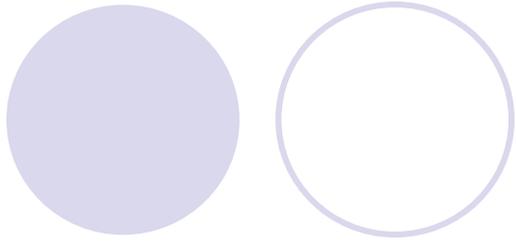
# 1. Описание предприятия

1.1. Анализ бизнеса на текущий момент. Особенности его истории, характеристика отрасли промышленности, к которой относится проект.

- Название предприятия
- Адрес
- Организационно-правовая форма
- Руководитель предприятия (Ф.И.О)
- Дата регистрации
- Учредители
- Уставной капитал
- Выпускаемая продукция

1.2. Оценка стадии развития Вашей фирмы: становление, расширение действующего бизнеса, слияние с другой фирмой или выделение из состава более крупного предприятия.

1.3. Каковы сильные и слабые стороны Вашего бизнеса в настоящее время и причины их возникновения



1.4. Имущество предприятия

1.5. Кадры предприятия

***Раздел «Описание предприятия» наиболее тесно связан с разделами «Производственный план» и «План маркетинга».***

## 2. Описание продукции

- описать технологию производства продукции (оказания услуги)
- отразить основные функциональные, эксплуатационные характеристики
- отразить возможность расширения производства
- сделать акцент на тех преимуществах, которые эта продукция несет потенциальным покупателям, а не на технических подробностях
- раскрыть «изюминку» продукта (услуги) для покупателя, удовлетворяющую его запросы, причину, по которой он предпочтет ваш товар и вашу услугу
- отметить имеющиеся патенты или авторские права на изобретение, эксклюзивные права на распространение, наличие торговой марки.

Люди склонны покупать то, что им нравится,  
а не то, что предлагают.

Не стоит надеяться на исключительные достоинства товара. Лучше сделать упор на максимальное удовлетворение запросов рынка.

**Ясность, четкость, доступность для понимания неспециалиста.**