

ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС-ПЛАН, ЕГО СТРУКТУРА И ВИДЫ

1. Определение бизнес-плана



Бизнес-план (БП) - комплексный документ, отражающий **основные аспекты и показатели деятельности предприятия**, дающие полное объективное представление о Деле (бизнесе).

Бизнес-план – документ, содержащий **обоснование основных шагов**, которые намечается осуществить для реализации какого - либо коммерческого проекта или создания фирмы.

2. Причины разработки бизнес-плана



Тестирование жизнеспособности новой идеи. Бизнес-план позволит вам отчетливо увидеть перспективы своего бизнеса, оценить свои возможности, определить эффективные направления развития фирмы, проанализировать свои идеи, проверить их разумность и реалистичность.



Изменение стратегии существующего бизнеса в случае изменения факторов, влияющих на бизнес.



Предоставление инвестору/кредитору. Бизнес-план является связующим звеном между организатором проекта и инвестором или кредитором, если предприниматель рассчитывает не только на свои средства.

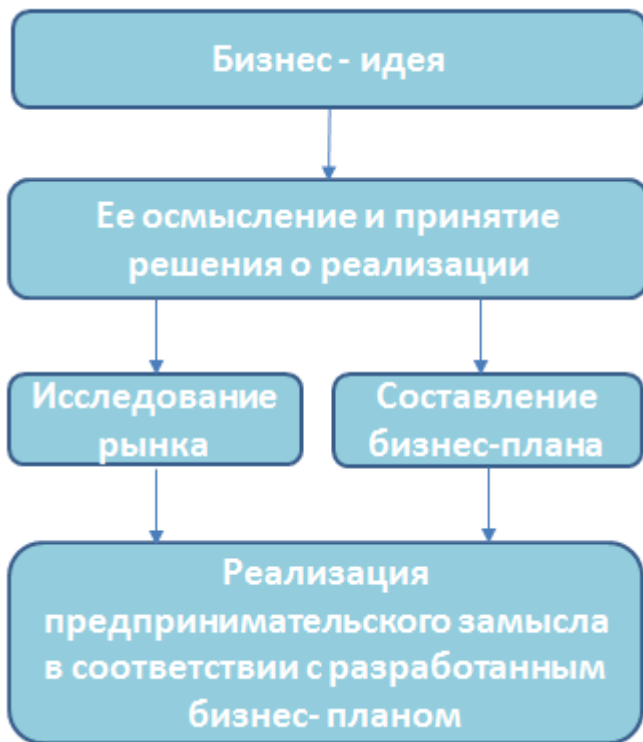


Стандарт для сотрудников. Бизнес-план будет служить для вас и ваших сотрудников стандартом, с которым вы будете сверять результаты практической деятельности по его реализации и вносить в эту деятельность необходимые коррективы.



Предоставление в центр занятости для получения пособия по безработице одной суммой в случае организации предпринимательской деятельности.

3. Путь от бизнеса идеи к бизнес-плану



Для начала деятельности рекомендуется учитывать 4 правила:

1. Выбрать вид деятельности (идею), которая вам интересна для осуществления
2. Начать с малого (минимальное вложением ресурсов для тестирования идеи).
3. Поставить конкретную задачу, цели.
4. Составить план действий по реализации проекта в виде бизнес-плана.

4. Наполнение бизнес-плана



Уяснение целей, создание команды, проведение практического анализа, помощь в получении финансов, оценка возможностей фирмы, установление и отслеживание целей и задач, определение потребности в капитале, прочее

5. Структура бизнес-плана



Раздел 1. «Возможности фирмы (резюме)»:

краткое содержание находящихся в бизнес-плане данных. В этой части описывается краткая характеристика проекта, необходимые объёмы инвестиций, прогнозируемая прибыль и время окупаемости вложений.

Раздел 2. «Общее описание компании»:

описание компании, организационной формы, видов деятельности, месторасположения.

Раздел 3. «Виды товаров (услуг)»: информация о продукте (услуге, товаре). Приводится его детальное описание, отличие от подобных предложений на рынке. Автор бизнес-плана должен объяснить, чем предлагаемый продукт уникален, какие имеет преимущества перед подобной продукцией конкурентов.

Раздел 4. «Анализ рынка»: информация об основных тенденциях и объёме целевого рынка, ожидаемая доля рынка, уровень конкуренции.

Раздел 5. «План маркетинга и продаж»: указывается ожидаемый уровень доходов в первое время после запуска проекта, а также через три-пять лет. Описание различных вариантов развития проекта. Детально описывается маркетинговая стратегия проекта, в т. ч. необходимые действия для привлечения клиентов. Учитывается объём расходов на рекламу, продвижение продукта, различные представительские расходы.

Раздел 6. «Производственный план»: приводится детальное описание перечня ресурсов и инструментов, необходимых для производства продукта. Указывается необходимое оборудование, площадь производственных помещений.

Раздел 7. «Организационный план»: список специалистов, необходимых для работы проекта. Необходимый опыт, наличие профессиональных навыков, пути привлечения людей, график работы, расходы. Список руководителей проекта и уровень распределения ответственности между ними. Зарплата персонала.

Раздел 8. «Оценка риска и страхование»: необходимо перечислить негативные факторы, способные спровоцировать неудачу проекта. Рекомендуемые меры по минимизации их влияния, а также перечень страховых полисов при необходимости.

Раздел 9. «Финансовый план»: производится расчет прибыли, прогноза движения денежных потоков, точки окупаемости (достижение нулевого баланса между расходами и доходами). Важно описать, какая часть инвестиций будет производиться из собственных средств, а какая – из кредитных. Также следует рассчитать стоимость привлечения инвестиций, указать в какой период они будут необходимы.

6. Виды бизнес-планов



** Участие в капитале (инвестор - соучредитель компании) с получением части прибыли за все время существования бизнеса. Возврат первоначального вклада не осуществляется.*

7. Особенности внутреннего бизнес-плана



Внутренний бизнес-план - бизнес-план для внутреннего использования. Он не имеет особых внешних требований. Напротив, он должен быть адаптирован к внутренней системе учета и планирования.

В **состав плановых показателей** должны включаться только те показатели, которыми можно и целесообразно управлять.

Громоздкость системы планирования снижает ее эффективность.

Системность планирования предусматривает охват всего цикла от заготовки материальных ресурсов, производства до реализации продукции и получения прибыли.

8. Структура внутреннего бизнес-плана



1. **Резюме.** Изложение предпринимательской идеи, ее обоснование и перспективность. Оценка исходной ситуации. Факторы успеха. Продукция. Клиенты. Анализ рынка, конкурентов. Требования к месторасположению, помещениям.

2. **Учредители. Фирма.**

3. **Концепции.** Обоснование организационно-правовой формы. Принципы управления предприятием. Квалификация, количество, функции сотрудников. Концепция менеджмента, маркетинга. Логистика, организация производственного процесса. Система внутреннего учета. Учетная политика фирмы. Организация финансового менеджмента на предприятии. Система контроллинга.

4. **Планирование.** Первоначальные вложения. Структура капитала. Планирование показателей, обеспечивающих готовность к производству (план инвестиций, план амортизационных отчислений, план издержек). Планирование показателей, предполагающих производственную деятельность (план издержек на персонал, план выручки, план прибыли и убытков, план ликвидности).

5. **Стратегия управления и планирования.** Определение глобальных и локальных целей и соответствующих стратегий, с помощью которых возможно их достижение. Альтернативные стратегии, оценка риска.

6. **Приложение.** Изложение результатов маркетинговых исследований, аналитические записки и другие материалы, раскрывающие содержание основного документа.

Место для записей



9. Особенности бизнес-плана для получения кредитов

Объем бизнес-плана не должен превышать 25 страниц текста. Это объективное требование принято во многих странах мира.

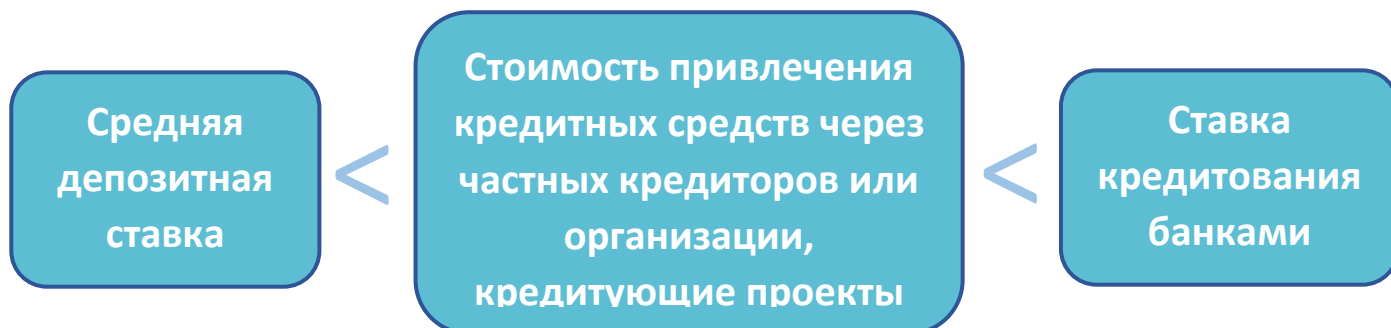


Принятая **структура бизнес-плана** должна включать в себя следующие разделы:

1. Резюме.
2. Компания и отрасль, в которой она работает.
3. Продукция (услуги).
4. Производство.
5. Маркетинг.
6. Менеджмент.
7. Финансовый план.
8. Приложения.

Приведенная выше структура является примерной, рекомендуемой и не может быть абсолютной догмой. Следует заметить, что многие банки, инвестиционные структуры разработали собственные стандарты, формы бизнес-планов. В этой ситуации необходимо ознакомиться с требованиями кредитора и постараться их выполнить.

Стоимость привлечения кредитных средств:



Комментарий: В случае предоставления кредита **частным кредитором или организацией, кредитующей проекты**, ставка кредита будет довольно высокой (в среднем 25-30% в национальной валюте).

Эта ставка всегда будет выше ставки размещения средств на депозите (*на данный момент эта ставка в среднем составляет 15-20% в национальной валюте*). Это связано с тем, что инвестировать средства в проект более рискованно, чем размещать средства на депозите.

! Чем больше риск, тем выше ставка кредитования.

В банках средняя ставка кредитования 50% годовых. Чтобы Вас не пугать банки обычно сообщают месячную ставку. К примеру, от 50% годовых ежемесячная ставка = $50\%/12 = 4\%$

10. Особенности бизнес-плана для привлечения инвесторов



Изучая инвестиционное предложение, инвестор, прежде всего, ищет ответы на следующие вопросы:

- сколько денежных средств требуется вложить в проект;
 - на какие цели они будут расходоваться, какова структура затрат;
 - насколько можно судить о реалистичности проекта;
 - какова организационная схема реализации проекта;
- есть ли команда, которая нацелена на реализацию этого проекта, каков ее состав и квалификационные навыки, есть ли у нее опыт реализации подобных проектов;
 - что представляет собой компания, которая выступает с предложением;
 - вкладывает ли компания в проект собственные средства, и если да, то в каком объеме;
 - какую выгоду получит инвестор от участия в данном проекте.

Внимание!



Инвестор с удовольствием вложит денежные средства в Ваш проект, если прибыльность проекта будет **выше 30% годовых**. По-другому можно сказать, если он вернет вложенные средства чуть больше, чем за три года.

Место для записей