

# СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА

В современной экономической ситуации невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий.

Планирование – это определение цели развития управляемого объекта, методов, способов и средств её достижения, разработка программы, плана действия различной степени детализации на ближайшую и более отдаленную перспективу. Планирование – одна из важнейших предпосылок оптимального управления производством.

Бизнес-план включает разработку цели и задач, которые ставятся перед предприятием на ближайшую и дальнюю перспективы, оценку текущего состояния экономики, сильных и слабых сторон производства, анализ рынка и информацию о клиентах.

В бизнес-плане характеризуются основные аспекты коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно столкнется, и определяются способы их решения. Бизнес-план дает объективное представление о возможностях развития производства, способах продвижения товара на рынок, ценах, возможной прибыли, основных финансово-экономических результатах деятельности предприятия, определяет зоны риска, предлагает пути их снижения.

Состав бизнес-плана и степень детализации зависит от размера создаваемого предприятия и сферы деятельности, к которой оно относится, но необходим для всех предприятий. Бизнес-план описывает все основные аспекты предпринимательской деятельности, прежде всего для того, чтобы тщательно проанализировать разработанные идеи, их разумность и реалистичность, уменьшить риск неудачи.

При составлении плана предприниматель должен придерживаться принципа: содержание бизнес-плана является подробной схемой его будущей **предпринимательской деятельности**. Это первый рекламный документ предпринимателя, представляющий его бизнес. Цель составления бизнес-плана для предоставления в службу занятости население – получение единовременной финансовой помощи на открытие собственного дела.

Оформление и стиль составленного бизнес-плана очень важны. Будущий предприниматель при составлении бизнес-плана должен придерживаться нескольких требований:

1. Ясность. При разработке бизнес-плана предприниматель должен употреблять простые выражения, избегать сложных предложений.
2. Краткость. В бизнес-плане должна содержаться только самая необходимая информация.
3. Логичность. Необходимо соблюдать логическую последовательность разделов, не должно быть противоречий в изложении материала.
4. Объективность. Будущему предпринимателю необходимо трезво оценивать свои возможности и возможности конкурентов, не преувеличивать значение и перспективы своего дела.
5. Структура плана. Материал должен быть разделен на короткие, четко обозначенные параграфы. Для выделения различных частей бизнес-плана можно использовать разные шрифты, цвета.

В настоящее время не существует установленных методик подготовки бизнес-плана, однако, общая структура должна придерживаться следующих основных параметров:

1. Краткое содержание проекта (резюме, обзорный раздел)
2. Стоимость проекта
3. План подготовки производства
4. Обзор инвестиций и финансов
5. Планируемые затраты по проекту
6. Осуществленные вложения по проекту
7. Маркетинг
8. План производства и сбыта
9. Расчет себестоимости
10. Месячная себестоимость в зависимости от объемов производства
11. Отчет о прибылях и убытках
12. Отчет о движении денежных средств.

## ТИПОВАЯ МЕТОДИКА ПО СОСТАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА

Ф.И.О. лица, предоставляющего бизнес-план: \_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_

Паспорт: \_\_\_\_\_ серия \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_ выдан

Номер \_\_\_\_\_ р/счета

Банк \_\_\_\_\_

Название бизнес-плана \_\_\_\_\_

раздел 1.

### **Краткое содержание проекта (резюме):**

*Представляет собой краткий обзор бизнес-плана. Как правило, этот раздел готовится после того, как составлен бизнес-план. В этом разделе должны быть кратко, четко и убедительно изложены основные положения предполагаемого проекта – чем будет заниматься создаваемое предприятие, сколько потребуются средств, какой ожидаемый спрос на его продукцию и почему предприниматель считает, что добьется успеха*

- 1. Описание проекта (цели и задачи на ближайший период, особо выделите - планируется расширение существующего дела или работа «с нуля»).*
- 2. Характеристика предприятия (наименование предприятия; организационно-правовая форма; форма собственности; численность; точный почтовый адрес и телефон; банковские реквизиты; Ф.И.О., возраст и квалификация руководителя).*
- 3. Потребность в инвестициях (размер необходимой финансовой помощи)*
- 4. Размер собственных вложений в бизнес (имущество, денежные вложения)*

*Краткое содержание проекта – это самостоятельный документ, почти рекламного содержания, с главными концепциями бизнес-плана. Объем этого раздела не должен быть больше 1 страницы.*

---

---

---

---

---

---

раздел 2.

**СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА** (с учетом собственных вложений и средств инвесторов), руб.

Сумма собственных вложений, руб.

Сумма субсидии, руб.

(раздел 2 заполняется после того, как будет сделан раздел 4)

Раздел 3.

**План подготовки производства:**

- время перечисления субсидии		Недели
- время приобретения (доставки) оборудования		Недели
- срок монтажа оборудования		Недели
- срок начала производства		Недели
- период выхода на проектную мощность		Недели
- создание новых рабочих мест		Человек
-		.....
-		.....

Раздел 4.

**Обзор инвестиций и финансов:**

<b>Необходимость в финансовых ресурсах</b>	<b>тыс.руб.</b>	<b>Источники финансирования</b>	<b>тыс. руб.</b>
1. Покупка офиса		1. собственные средства	
2. строительство или ремонт офиса		2. средства партнеров	
3.покупка производственных помещений		3. целевое финансирование (субсидия)	
4. строительство или ремонт производственных помещений		4. увеличение собственного капитала	
5. покупка оборудования		5. банковский кредит	
6. покупка сырья, материалов		6.	
7. увеличение оборотного материала		7.	
8. сертификация		8.	
9. лицензирование		9.	

10. страхование проекта		10	
11.		11.	
<b>СУММА</b>		<b>СУММА</b>	

(Сумма необходимых финансовых инвестиций = сумме источников финансирования)

(сначала считается раздел 5, учитывается раздел 6, затем заполняется раздел 4.)

## Раздел 5

### ПЛАНИРУЕМЫЕ ЗАТРАТЫ ПО ПРОЕКТУ (руб.)

(общая стоимость проекта из раздела 2)

### Оборудование, необходимое для реализации проекта

(для каждого вида)

Название оборудования

Поставщик (предприятие, № договора, протокола о намерениях и т.д.)

Изготовитель нестандартного оборудования (предприятие, № договора, протокола о намерениях и т.д.)

Количество

Цена единицы продукции

Общая стоимость

Срок поставки, изготовления

Источник средств (из таблицы «Обзор инвестиций и финансов» раздел 4)


### Капитальное строительство / ремонт

(если необходимо)

Объект (построить, достроить)

Общая стоимость СМР

Договор подряда

Сроки строительства


Планируемое подрядчиком освоение объемов по годам

--	--	--	--

Источник средств (из таблицы «Обзор инвестиций и финансов» раздел 4)

--	--	--	--

**Сырье, материалы, комплектующие**

(для каждого вида)

Название

--	--	--	--

Поставщик (предприятие, № договора, протокола о намерениях и т.д.)

--	--	--	--

Количество

--	--	--	--

Цена единицы продукции

--	--	--	--

Общая стоимость

--	--	--	--

Срок поставки, изготовления

--	--	--	--

Источник средств (из таблицы «Обзор инвестиций и финансов» раздел 4)

--	--	--	--

**Другие затраты (лицензия, патент, торговая марка, и т.п.)**

Цель

--	--	--	--

Количество

--	--	--	--

Затраты

--	--	--	--

Источник средств (из таблицы «Обзор инвестиций и финансов» раздел 4)

--	--	--	--

раздел 6.

**Осуществленные вложения по проекту**

(указываются собственные вложения, существующие на момент составления бизнес-плана)



**Оборудование, приобретенное для реализации проекта**

Название	Количество	Цена единицы

**Капитальное строительство/ ремонт**

Название объекта (построен частично/полностью)	Стоимость строительства, руб.	Объем выполненных работ, руб.	Остаток, руб.

**Сырье, материалы, комплектующие**

Название	Количество	Цена единицы

**Другие затраты**

	Количество	Затраты

**ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА, руб.**

Общая стоимость проекта = планируемые затраты (раздел 5) + осуществленные вложения (раздел 6)

раздел 7.

**МАРКЕТИНГ**

*План маркетинга необходим, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных. Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать вашу продукцию или пользоваться Вашими услугами.*

**1. Опишите ваш продукт (товар, услугу):**

*В этом разделе необходимо дать определение и описание тех видов продукции и услуг, которые будут предложены на рынок. Характеристика продукции включает в себя следующее: функциональное назначение продукции, для каких целей она предназначена; примеры использования продукции; универсальность; соответствие продукции принятым стандартам. Акцент на преимуществах, которые продукция несет потенциальным покупателям. Важно подчеркнуть уникальность Вашей продукции или услуг: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей. Также необходимо, чтобы вы подчеркнули возможность совершенствования данной продукции (услуг). Можно приложить в этом разделе визуальные образцы продукта, фотографии, графическая презентация.*

---

---

## 2. Определите Ваш Рынок:

В этом разделе должно быть показано, что продукция или услуги имеют рынок сбыта, а так же возможность предприятия добиться успеха на этом рынке.

*Необходимо описать размер рынка (район, регион, РФ...). Дать характеристику рынка на настоящий момент, прогноз развития (рынок будет расти, останется неизменным и т.д.)*

*Для изучения рынка начинающему предпринимателю рекомендуется использовать различные источники: периодическая литература справочного характера (отраслевые и профессиональные журналы), отчеты в СМИ, интернете. Возможно проведение опроса будущих клиентов и конкурентов, личные наблюдения.*

территория

---

---

величина рынка

---

---

## 3. Обзор конкурентов:

*Необходимо провести реалистическую оценку сильных и слабых сторон конкурирующих товаров (услуг) и назвать выпускающие их предприятия. Сравнить конкурирующие товары (услуги) по цене за единицу, по характеристикам, обслуживанию и другим существенным признакам (конкурентные преимущества). Эту информацию целесообразно предоставить в виде таблицы.*

Наименование организации-конкурента. Ее месторасположение	Объем продаж, руб.	Доля рынка по объему продукции (%)	Конкурентные преимущества (товарные, технологические, качественные)	Цена единицы продукции (услуги)
1.				
2.				
прочие				
<b>Ваше предприятие</b>				

## 4. Ваш способ распространения продукта:

*Необходимо определить, как ваше предприятие намерено довести товары (услуги) до потребителя. Описать тару и упаковку продукта, места и процесс складирования. Схема распространения товаров – транспортировка и подготовка продукта к продаже. Детальное описание мест реализации товара (розничные магазины, оптовые точки сбыта, выездная форма торговли и т.д.)*

---

---



5. **Ваши основные покупатели:**

Кто	Общий объем потребности в продукте	Процент Ваших продаж

В этом разделе можно также перечислить мероприятия, направленные на привлечение потенциальных клиентов (реклама, специальные акции и т.п.)

раздел 8

**ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА**

*В этом разделе необходимо указать месторасположение помещений, необходимых для реализации предпринимательской деятельности (учитывая транспортную инфраструктуру). Описать оборудование и источники поставок основных материалов и оборудования. Необходимо отразить обеспеченность сырьем, оборудованием, комплектующими, энергией; потребность и условия приобретения технологического и прочего оборудования; потребность в участках земли, зданиях, сооружениях, коммуникациях.*

**Выделен земельный пай для реализации проекта**

(для бизнес-планов на производство и сбыт сельхозпродукции)

**Да**

**Нет**

**Не требуется**

нужное отметить!

если ответ "ДА", то где: \_\_\_\_\_

**Размер площадей, необходимых для реализации проекта, кв. м.:**

Из них имеется собственных:

арендуемых:

требуется собственных:

арендуемых:

*Нужно доказать потенциальным партнерам, что предприятие в состоянии производить и поставлять необходимое количество товаров в установленные сроки, с требуемым качеством и в нужные места. План сбыта отражает стратегию продаж предприятия в различные временные периоды и показывает:*

- *Объем производства*
- *Цену продукции*
- *Объем сбыта (реализации)*

МЕСЯЦЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Продукт 1</b>												
Объем производства (натуральных единиц)												
Цена за единицу (без НДС), руб.												
Объем реализации (натуральных единиц)												
<b>Выручка, тыс.руб.</b> <b>1</b> (цена * объем реализации)												
<b>Продукт 2</b>												
Объем производства (натуральных единиц)												
Цена за единицу (без НДС), руб.												
Объем реализации (натуральных единиц)												
<b>Выручка, тыс.руб.</b> <b>2</b> (цена * объем реализации)												
<b>Продукт 3</b>												
Объем производства (натуральных единиц)												
Цена за единицу (без НДС), руб.												
Объем реализации (натуральных единиц)												
<b>Выручка, тыс.руб.</b> <b>3</b> (цена * объем реализации)												
<b>ИТОГО выручка от реализации (1+2+3)</b>												

раздел 9

### РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ

(на один вид продукта, если их несколько, то расчет производится по каждому виду продукции)

#### Переменные издержки

наименование	единица измерения	цена единицы, руб.	расход на единицу продукта	стоимость на изделие, руб.
<b>Материалы:</b> <b>1</b>				







Арендные платежи																					
Канцелярские товары																					
Связь (телефон, факс)																					
Страхование																					
Услуги сторонних организаций																					
Рекламные расходы																					
Гарантийное и сервисное обслуживание																					
Налоги, платежи, сборы																					
Прочие издержки																					
+ Поступления от других видов деятельности																					
- Выплаты на другие виды деятельности																					
<b>= Чистый денежный поток от оперативной деятельности</b>	<b>3</b>																				
<b>Баланс наличности на начало периода</b>	<b>4</b>	<b>0</b>																			
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>1+2+3+4</b>																				

Баланс наличности на начало периода = баланс наличности на конец предыдущего периода

Баланс наличности на конец периода = чистый денежный поток от оперативной, финансовой и инвестиционной деятельности + баланс наличности на начало периода.

*Примечание: если баланс наличности на конец периода больше 0 – проект безубыточный.*

Желательно делать расчет Отчета о движении денежных средств за 1-й год деятельности по месяцам, за 2-й год – поквартально.

#### Приложения:

1. Краткое описание технологического процесса (1 – 1,5 страницы)
2. Краткое описание коммерческого продукта. Указать качественные отличия от аналогичной продукции. (1 – 1,5 страницы). Приложить (если есть) документальные подтверждения (патенты, авторские свидетельства)
3. Копии документов, подтверждающие наличие производственных, торговых, складских площадей, наличие земельного пая
4. Копии договоров или протоколов о намерениях на реализацию продукции, если нет, то указать каналы сбыта
5. Копии договоров или протоколов о намерениях с поставщиками оборудования, комплектующих и сырья, если нет, то указать источники получения

## **ДОПОЛНЕНИЯ К МЕТОДИКЕ**

### **Титульный лист**

Это важный элемент документа, который создает первое визуальное впечатление о предпринимателе и его бизнесе.

На титульном листе находится:

1. наименование организации / Ф.И.О. будущего предпринимателя, составившего бизнес-план, паспортные данные.
2. название бизнес-плана
3. краткая характеристика деятельности
4. юридический адрес, фактическое месторасположение предприятия, контактные данные (телефон предпринимателя)
5. дата составления бизнес-плана
6. название районного центра занятости населения

### **Типовые ошибки при составлении бизнес-плана**

1. Слабая экономическая проработка.
2. Слабое знание рынка, тенденций развития, конкуренции.
3. Непроработанность системы сбыта продукции, бездоказательность или безосновательность приводимых оценок возможного сбыта продукции.
4. Недостаточное внимание к вопросам собственности (и, прежде всего, интеллектуальной, земельной).
5. Не прорабатывается вопрос возможных льгот (в том числе налоговых).
6. При финансовых расчетах "упускают" НДС, местные налоги, возможные акцизные сборы.
7. Несоразмерность запросов ресурсов размеру предприятия, наличию собственных средств, имущества или других активов, опыту работы в рассматриваемой области.
8. Низкая рентабельность и долгие сроки окупаемости проектов.
9. В бизнес-плане присутствуют эмоциональные оценки
10. Избыток технических и специальных терминов

### **Пример расчета точки безубыточности.**

№1

Точка безубыточности = постоянные затраты : (продажная цена – переменные затраты на единицу продукции). Фирма по производству стекол. Цена за единицу продукции – 400 руб., переменные затраты на единицу продукции – 250 руб., постоянные затраты на весь объем производства – 450 000 руб.

$450\ 000 : (400 - 250) = 3000$  шт.

Таким образом, необходимо реализовать 3000 зеркал, чтобы достичь точки безубыточности. Объем реализации в денежном выражении, соответствующий точке безубыточности, составит  $400\ \text{руб.} \times 3000 = 1\ 200\ 000$  руб. Только после достижения объема выручки в размере 1 200 000 руб. фирма начнет получать прибыль.

Приложение 1

