



---

# Структура бизнес-плана

---

# Цели написания бизнес-плана

---

Выбрав свое дело, необходимо спланировать, как Вы его будете организовывать. Этот план нужен всем: банкам и инвесторам, центру занятости (в случае получения субсидий), вашим сотрудникам, желающим понять свои перспективы и задачи; а главное - вам самим, чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность и реалистичность.

Бизнес-план — документ, вырабатываемый новой или действующей фирмой, компанией, в котором систематизируются основные аспекты намеченного коммерческого мероприятия.

# Разделы бизнес-плана\*

---

1. Резюме;
2. Маркетинговое исследование рынка;
3. Организационный план;
4. Производственный план;
5. Маркетинговый план;
6. Финансовый план;
7. Риски и страхование.

\* Во всех разделах указывается стоимостная оценка затрат

# 1. Резюме

---

Ваш бизнес-план должен начинаться с выводов.

Вы напишите их в самую последнюю очередь, но именно они должны быть самым первым пунктом вашего бизнес-плана. Выводы должны быть краткими - не более 1-2 страниц. Резюме - это самостоятельный рекламный документ, т.к. в нем содержатся основные положения всего бизнес - плана.

Резюме содержит следующую информацию: цель бизнес-плана, потребность в финансовых ресурсах и их предназначение, краткое описание бизнеса и его целевого клиента, преимущества бизнеса, выдержки из основных финансовых предложений

# 2. Маркетинговое исследование рынка

---

Рынок и маркетинг являются решающими факторами для всех компаний. Самые гениальные технологии оказываются бесполезными, если на них нет своих покупателей. Изучение рынка - одна из главных проблем нового бизнеса.

**Маркетинговые исследования** - это сбор, обработка и анализ информации с целью принятия грамотных управленческих решений.

В данном разделе бизнес-плана описываются проведенные Вами исследования потребителей, их привычки и предпочтения, также исследования рынка аналогичных товаров: основные конкуренты, преимущества и недостатки их продукции (услуг), как они могут отреагировать на появление Вашего товара (услуги). следует заострить внимание на тех качествах Вашего товара, на которые Вы будете обращать внимание потребителя, чтобы выиграть в конкуренции.

# 3. Организационный план

**включает описание:**

**1. организационно-правовой формы;**

**2. потребности в кадрах:**

- организационная схемы предприятия;
- обоснование потребности в кадрах:

<b>Должность</b>	<b>Кол-во человек</b>	<b>Требования</b>	<b>Функции</b>	<b>Зарботная плата</b>
Юрист	1	Высшее образование, опыт работы	Юридическое сопровождение деятельности компании	Оклад 10 000 + премия
Бухгалтер	1	Высшее образование, опыт работы	Ведение бухгалтерского и налогового учета и подача отчетностей	Оклад 8000 + премия
Зоотехник	...	...	...	...
Агроном	...	...	...	...

- штатного расписания и должностных инструкций.

**3. потребности в административных и производственных помещениях.**

Факторы, влияющие на определение потребности в административных и производственных помещениях:

- Специфика производства;
- Персонал предприятия;
- Финансовые возможности предприятия (аренда или покупка помещений) и т.д.

# 4. Производственный план

---

Здесь могут быть описаны основные технологические решения, лицензии, патенты, особенности производства, необходимое оборудование, источники поставки основных материалов и оборудования, цены на них.

Необходимо учесть все производственные потребности: техническое оснащение (оборудование), сырье и материалы и т. д.

В производственном плане также должны быть рассчитаны затраты на производство и составлен план производства продукции.

# 5. Маркетинговый план

---

Для того, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных, малому предприятию необходимо иметь план маркетинга.

В данном разделе необходимо продумать и описать основные элементы своего плана маркетинга:

- конкурентные преимущества услуги;
- предполагаемые каналы реализации услуги; ценообразование;
- схему распространения товаров/услуг;
- рекламу;
- методы стимулирования продаж;
- организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа.



# 6. Финансовый план

---

Цель раздела - спрогнозировать на основе результатов предыдущих разделов выручку и затраты на производство и реализацию продукции/услуги по годам и определить эффективность деятельности (прибыль, рентабельность, срок окупаемости).

## *Основные направления раздела:*

- Расчет необходимости инвестиций;
- Расчет кредита и схема возврата кредита (если требуется);
- Прогноз товарооборота;
- Прогноз и расчет текущих затрат;
- Расчет налогов;
- Расчет движения денежных средств.
- Расчет прибылей (убытков);

**При этом финансовые прогнозы составляются на 3-5 лет.**

# 7. Риски

---

В данном разделе указываются риски и описываются способы уменьшения влияния данных негативных факторов на деятельность организации (страхование и т.д.). Также рассчитывается устойчивость проекта к возможным внешним экономическим изменениям (инфляция, несвоевременные выплаты потребителей), и внутренним (изменение себестоимости продукции, объема сбыта).

## Виды рисков:

1. Финансово-экономические
2. Политические
3. Природно-климатические
4. Экологические и т.д.

# Дополнительная информация по телефонам

---

тел. 265-14-55

тел. 8-912-98-41-599 Мосунова Евгения Александровна

тел. 279-90-64 Киселева Анна Александровна

E-mail: [mosunova@agroprom.permregion.ru](mailto:mosunova@agroprom.permregion.ru)