

Структура бизнес-плана

- **Структура бизнес-плана инвестиционного проекта не регламентирована законодательством, поэтому каждая фирма разрабатывает собственные подходы и структуру бизнес-плана, которые будут зависеть от характера бизнеса, основных целей составления бизнес-плана и предъявляемых к нему требований.**

Структура бизнес-плана

- **Структура бизнес-плана**, или его основные разделы, одинаковы и для обоих вариантов представления бизнес-плана - кратком резюме или развернутом и всестороннем варианте. Разница между ними только в объеме информации - резюме, в отличие от полного варианта содержит только основную информацию и выводы.

Структура бизнес-плана

- **Структура бизнес-плана зависит от цели его написания, того, для чего он предназначен - для получения кредита, привлечения инвестора, предварительной оценки инвестиционного проекта, или внутрифирменного планирования.**

Структура бизнес-плана

- 1. Титульная страница** - содержит название компании, ее юридический и фактический адреса, телефоны, e-mail и адрес сайта (если есть), наименование и полные реквизиты собственников компании, наименование и очень кратко (одним предложением) - суть проекта, информацию о исполнителях проекта и дату его составления.

Структура бизнес-плана

2. Резюме проекта - представляет собой основные положения, суть, "выжимки" из проекта, его основные выводы.

Цель резюме - заинтересовать инвестора и заставить его подробнее ознакомиться с содержанием бизнес-плана. Объем резюме обычно составляет 1-2 страницы текста.

Оно должно показать инвестору выгодность и перспективность вложений в представляемый инвестиционный проект.

Структура бизнес-плана

3. Описание компании - содержит информацию о компании, которая предлагает данный инвестиционный проект, ее полные реквизиты, информацию о учредителях и их реквизиты, цели компании, сведения о руководстве, историю компании, достижения, организационную структуру, основные продукты, и место компании на рынке.

Структура бизнес-плана

- 4. Описание продукта или услуги -**
включает информацию о продукте или услуге, его основных характеристиках, основных потребителях, потребительских свойствах товара, отличиях от существующих аналогов, информацию патентах и лицензиях.

Структура бизнес-плана

5. Маркетинговый анализ содержит информацию о имеющихся на рынке товарах, продукции конкурентов, сравнение характеристик и потребительских качеств товаров конкурентов и предлагаемого продукта, информацию о наименовании конкурентов и их реквизиты, цены конкурентов и их стратегию продвижения товаров.

Структура бизнес-плана

- Маркетинговый анализ - самый первый и важный этап в написании бизнес-плана. Важнейшим разделом в маркетинговом анализе является определение объемов рынка сбыта продукции, доли рынка конкурентов, определение мотивации покупателей к принятию решения о покупке.

Структура бизнес-плана

- Основной задачей данного раздела является дать ответ на вопросы - сколько и какого товара требует рынок, по какой цене и почему именно его готовы покупать потребители. В этом разделе также должен быть приведен анализ состояния и тенденций развития отрасли, средняя прибыльность и объемы производства предприятий отрасли, степень развития конкуренции и барьеры вхождения в нее.

Структура бизнес-плана

6. Стратегия продвижения товара - здесь основным является определение рыночной ниши, т.е. того, какой именно и для каких категорий потребителей предназначен товар, количественный и качественный анализ потребителей, где они расположены, какими именно методами и каналами сбыта предлагается реализовывать товар или услугу.

Приводится информация о стратегии рекламирования продукта или услуги, затратах на маркетинг, ценообразовании, политике при работе с покупателями. Этот раздел бизнес-плана часто является его самым слабым местом.

Структура бизнес-плана

7. Производство - в случае, если это производственное предприятие, данный раздел включает информацию о выбранной технологии производства, мотивации ее выбора, описание основных технологических процессов предприятия, схему его работы, расстановку оборудования. Если предполагается реконструкция или строительство, то приводится описание технических решений и расчеты затрат на реконструкцию или строительство.

Структура бизнес-плана

- В разделе приводятся расчеты потребности в материалах и сырье на производство продукции, затраты на их закупку, анализ поставщиков, затраты на обслуживание и плановые ремонты оборудования. В случае, если специфика производства того требует, приводится информация о необходимости приобретения лицензий и прочих разрешений, требования по технике безопасности труда.

Структура бизнес-плана

8. План по персоналу - в этом разделе приводится информация о потребности в персонале, его количестве и квалификации, анализ рынка труда по каждой позиции работников, приводятся расчеты затрат на оплату труда персонала, его социальное обеспечение, методы стимулирования и обучение.

Структура бизнес-плана

9. Организационная структура и управление - содержит схему организационной структуры управления предприятием, информацию о количественном и качественном составе подразделений предприятия, требования к его квалификации, расчет затрат на оплату труда, социальное обеспечение и стимулирование труда управляющего персонала.

Структура бизнес-плана

10. Финансовый план - самая интересная часть бизнес-плана с практической точки зрения, он показывает какие финансовые ресурсы потребуются для реализации инвестиционного проекта и в какие периоды времени, а также отдачу от проекта при заданных исходных данных и верности выводов маркетингового исследования.

В финансовом плане приводятся или рассчитываются все денежные потоки предприятия - затраты, выручка от реализации, налоги и прибыль.

Структура бизнес-плана

11. Анализ рисков проекта - в этом разделе дается описание возможных рисков проекта и их характеристика, а также приводится стратегия по их минимизации.

Структура бизнес-плана

12. Приложения к бизнес-плану - это документы, на базе которых был составлен бизнес-план:

- данные маркетинговых исследований, спецификации и подробные описания продуктов,
- развернутые характеристики конкурентов и их продуктов,
- копии рекламных материалов, прайс-листов, каталогов, письма от покупателей и заказчиков, контракты, резюме руководителей проекта и подразделений предприятия,
- заключения экспертов и прочие документы.