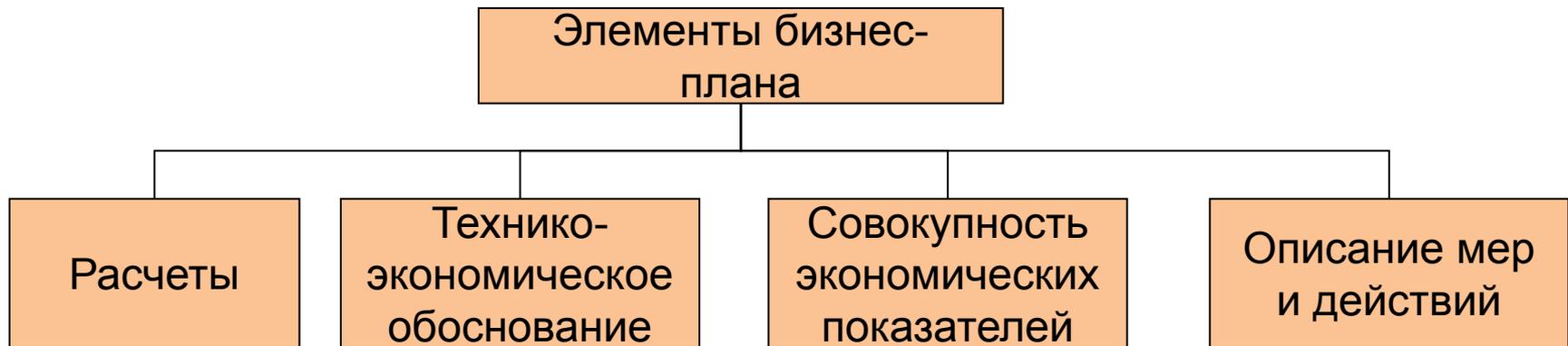




Тема 7

Назначение бизнес-плана

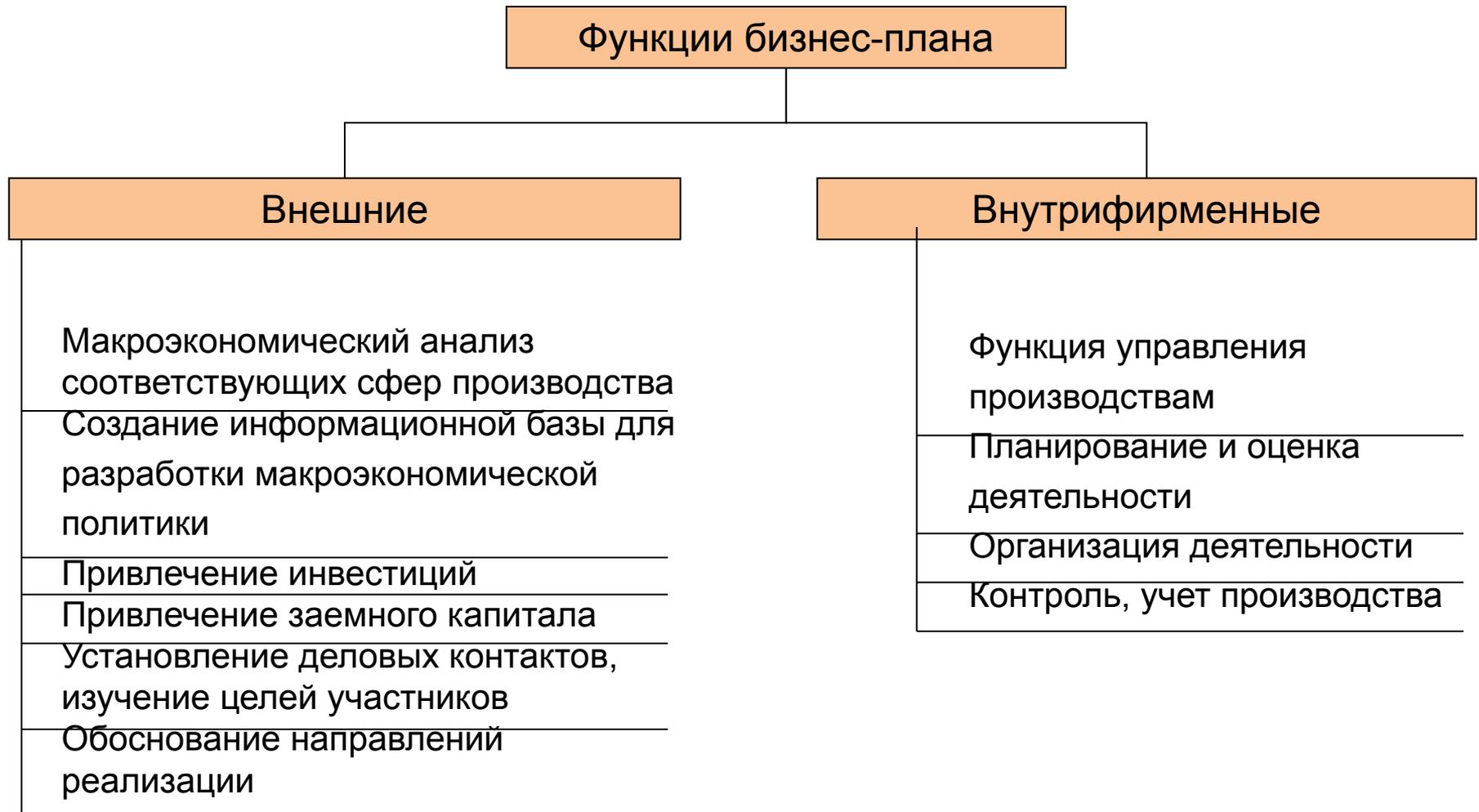
- Бизнес-план** – это документ, в котором рассматриваются такие вопросы как:
- содержание **идеи бизнес проекта**;
 - **обоснование целесообразности** реализации проекта;
 - **обоснование способа достижения цели** бизнес плана.



Функции бизнес-плана

1. **Обоснование стратегии и тактики** хозяйственного поведения, что необходимо при разработке новых направлений деятельности как для вновь создаваемых предприятиям, так и для действующих предприятий
2. **Планирование и прогнозирование** результатов деятельности в традиционном для отечественной экономики понимании (как разработка возможно более полной программы деятельности) и определение целей
3. **Привлечение инвесторов**, что особенно важно для дорогостоящих широкомасштабных, фундаментальных проектов.

Функции бизнес-плана



Структура бизнес-плана

Разработке бизнес-плана инвестиционного проекта, предшествуют работы:

- 1) **маркетинговые исследования** с целью выбора для последующего производства продукта или услуги из уже представленных на рынке, но обладающих высоким потенциалом спроса, а также с целью исследования возможностей и путей сбыта на рынке нового продукта или услуги;
- 2) **оценка соответствия** организационных, профессиональных и технологических возможностей предприятия требованиям производства и сбыта выбранной продукции или услуг. Выявление узких мест и пути их преодоления;
- 3) **определение потенциальных партнеров** по кооперации, основных поставщиков сырья, материалов и комплектующих, энергоносителей, а также заключение с ними предварительных соглашений об условиях поставки;
- 4) **определение поставщиков** технологического оборудования и соглашения с ними условий его поставки;
- 5) предварительный **расчет объема инвестирования** и **оценка предполагаемого залога**;
- 6) определение типа или имен конкретных **потенциальных инвесторов** проекта.

Структура бизнес-плана

Типовой бизнес-план содержит следующие разделы

Разделы типового бизнес-плана

- | | |
|--|--|
| 1. Резюме (обзорный раздел). | 7. Капитал и юридическая форма компании. |
| 2. Общее описание компании-инициатора инвестиционного проекта. | 8. Финансовый план. |
| 3. Продукция и услуги. | 9. Оценка рисков и страхование |
| 4. План маркетинга. | 10. Анализ чувствительности проекта |
| 5. План производства | 11. Охрана окружающей среды |
| 6. Управление и организация. | 12. Приложения. |

Резюме

Цель резюме заинтересовать и даже "соблазнить" потенциального читателя.

Описание сущности проекта: 1) что собираетесь делать, 2) чем ваш будущий продукт (услуга) будет отличаться от продукции конкурентов и почему потребители заинтересуются им, 3) каких затрат (инвестиций) потребует реализация вашего проекта и источники их получения.

В резюме на 1-2-х страницах приводятся цифровые данные:

- об объемах будущих продаж (в ближайшие 3-5 лет),
- выручке,
- прибыли,
- уровне рентабельности
- срок, в течение которого вы сможете гарантированно вернуть все одолженные средства (или другими словами, срок окупаемости капитальных вложений).

Общее описание компании-инициатора проекта



**юридический статус компании,
состав аффилированных лиц компании,
была ли компания государственной, когда она была приватизирована и каким способом,
состав руководителей компании,
основные виды деятельности и характер компании**

**профиль компании:
является ли компания производственной, торговой или она действует или будет действовать в сфере услуг,
где расположена компания,
отличия данного предприятия от других компаний,
каковы цели данного бизнеса,
стадия развития данного бизнеса**

**что и как компания намерена предлагать своим клиентам,
в каких географических пределах компания намерена развиваться**

Описание продукции

Подробное описание будущего продукта, товара или услуги, которые будет предлагаться покупателям (потребителям)

При разработке данного раздела требуется предельно четко ответить на ряд вопросов:



Какие потребности призван удовлетворить ваш продукт (или услуга)?

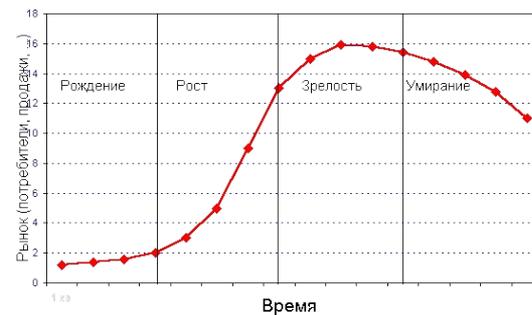


Что особенного в нем и почему потребители будут отличать его от товаров (услуг), предоставляемых другими компаниями, и отдавать ему предпочтение?



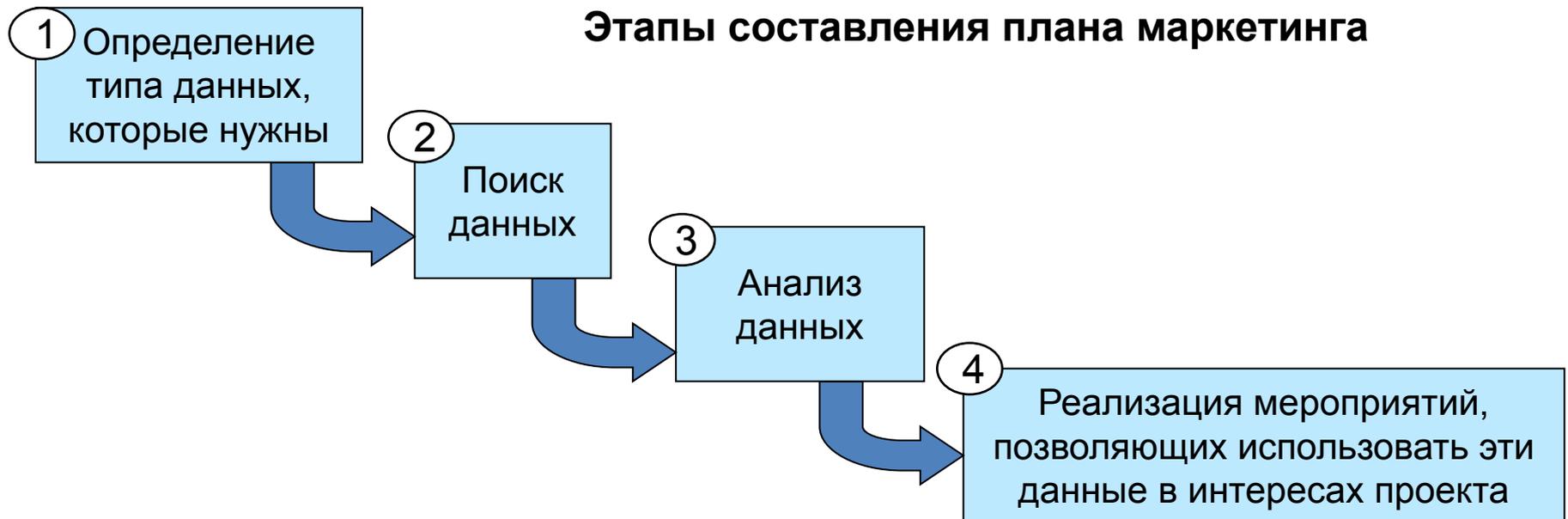
Почему вы выбрали этот продукт (услугу) и этот рынок, чем они привлекательны для вас?

Каков жизненный цикл товара или, другими словами, как скоро он устареет?



План маркетинга

Цель раздела «План маркетинга» - разъяснить, как предполагаемый бизнес будет воздействовать на рынок, чтобы обеспечить сбыт товара.



В плане отражена маркетинговая стратегия предприятия посредством следующих компонентов: выбор рынков, производственная политика, распределение и товародвижение, план сбыта и методы продаж, объемы продаж, уровень прибыльности, реклама, сервис, связь с общественностью, ценовая политика и др.

План производства

План производства содержит описание того, каким образом планируется производство продукции и оказание услуг:

- общий подход к организации производства,
- какие источники сырья и материалов предполагается использовать,
- какие технологические процессы будут использоваться
- какое оборудование, в каком количестве и с какими характеристиками необходимо,
- каковы требования к трудовым ресурсам (производственный персонал, инженерно-технический персонал, административный персонал, условия оплаты и стимулирования, условия труда, структура и состав подразделений, обучение персонала, предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия)

Наименование	1000 км	20	40	60	80	100	120
Операции под капотом							
1	Ремень привода						
2	Шланги и патрубки системы охлаждения						
3	Свечи зажигания						R
4	Охлаждающая жидкость *						R
5	Жидкость гидропривода тормозов и сцепления ***		R			R	
6	Воздушный фильтр ****						
7	Состояние клемм, уровень и плотность электролита АКБ				R		
8	Герметичность трубопроводов топливной системы						
9	Уровень жидкости, герметичность трубопроводов усилителя рулевого управления						
10	Регулировка зазоров в клапанном механизме						A
Операции под автомобилем							
11	Детали подвески (включая пыльники), шаровые опоры, крепежные болты						
12	Пыльники ШРУСов						
13	Шарниры и пыльники рул. управления, жидкость гидроусилителя						
14	Масло МКПП						R
15	Герметичность системы выпуска						
Операции внутри автомобиля							
16	Свободный ход педалей сцепления и тормоза						
17	Работа механизма стояночного тормоза						
18	Воздушный фильтр системы вентиляции			R			R
Операции снаружи автомобиля							
19	Проверка колес и шин, давление и износ						
20	Герметичность трубопроводов и шлангов в тормозной системе						
21	Тормозные колодки, диски и барабаны						
22	Герметичность трубопроводов топливной системы						
Операции на прогревом автомобиле							
23	Масло в АКПП						
24	Масло в двигателе **		R	R	R	R	R
25	Масляный фильтр **		R	R	R	R	R
26	Системы рециркуляции отработавших газов						
Дополнительные операции							
27	Дверные замки, петли, фиксаторы		L	L	L	L	L
28	Стеклоочистители, омыватели фар, стекло						
29	Осветительные приборы						
30	Система вентиляции и кондиционирования салона						
31	Сход - развал				IR		IR

Примечания	IR	Рекомендуемая операция, выполняется по согласованию с клиентом
*		Замена каждые два года
**		При тяжелых условиях эксплуатации замена каждые 10 000 км
***		При тяжелых условиях эксплуатации замена ежегодно
****		При тяжелых условиях эксплуатации интервал замены может быть снижен

Управление и организация

Описание организации и перспектив ее развития в ближайшие годы, включая:

- описание необходимых специалистов (профиль, образование, опыт работы, уровень заработной платы)
- организационную структуру предприятия
- вопросы оплаты труда руководящего персонала, взаимосвязь уровня заработной платы и результатов производственной деятельности
- потребность предприятия в различных категориях работников, общее число служащих компании
- система найма рабочих и служащих на предприятие
- описание должностных обязанностей работников, требования к качеству их работы

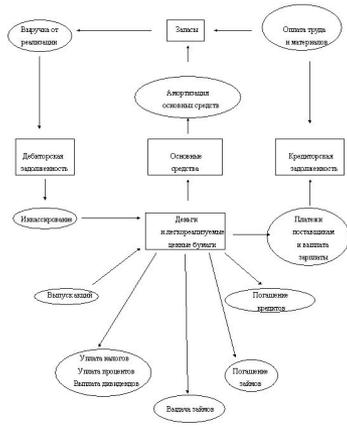
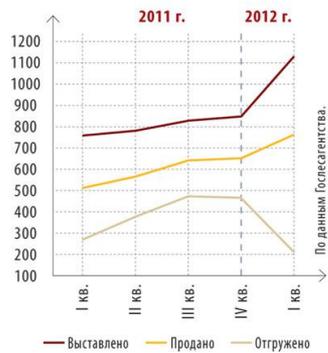
Финансовый план

Финансовый план содержит планируемый график выполнения (календарный план) работ в рамках проекта

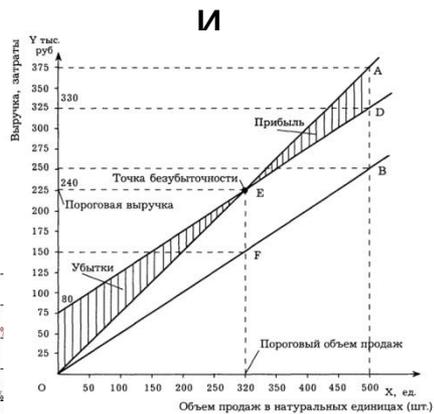
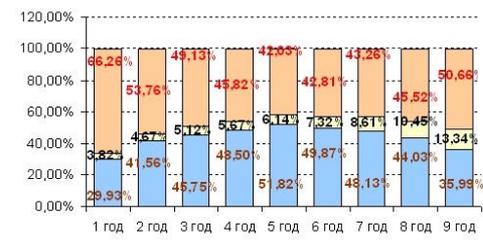
Содержание плана



Объем реализации продукции на общих (в том числе дополнительных) аукционах по продаже необработанной древесины, тыс.куб.м



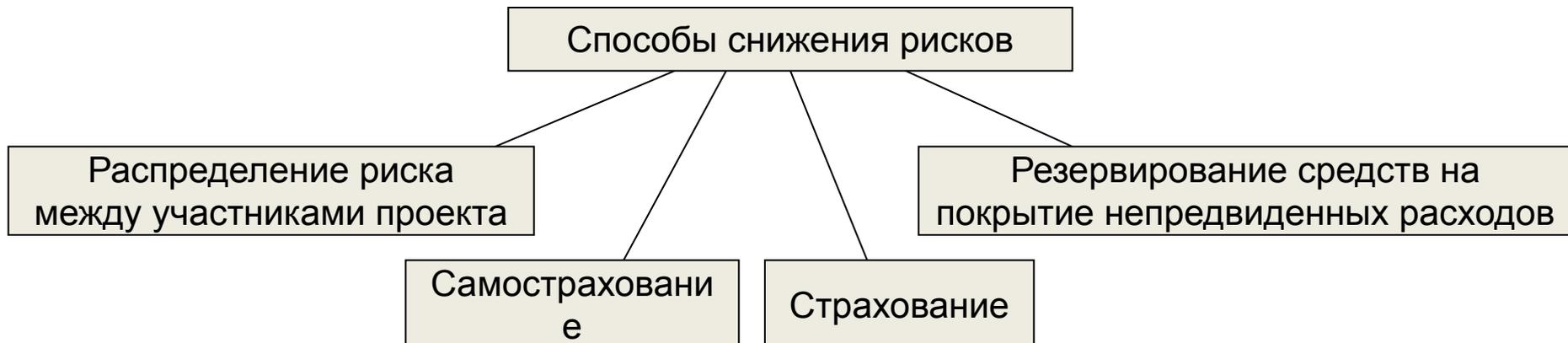
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	2010	2011	2012	2013
Выручка (без НДС)	256071	6141356	13303220	14825559
Собственность предприятия				
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	256071	6141356	13303220	14825559
Платежи по налогам	138146	145446	108047	20772
Фонд ЗП	715160	1 078 560	1 078 560	1 078 560
Отчисления ПФР - 20%	185941,6	280425,6	280425,6	280425,6
ФОМС - 5,1	3647316	5500656	5500656	5500656
ФСС - 2,9	20735,04	31278,24	31278,24	31278,24
Маркетинговые расходы	70 000	30 000	10 000	0
Прочие материальные издержки	321900	1 110585	1 334792	1 372482
Административные и офисные издержки	7790	13320	13320	13320
Амортизация	1176823	1699251	1699251	1681542
Прочие не амортизируемые	624187	648667	355667	87900
ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ ПОКУПКИ	-2911759	1222619	8622623	9952246
Налог на прибыль (ставка 20%)		181222	862362	995235
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	-2911759	1142397	7761261	8957111



■ Другие активы □ Текущие активы, всего ■ Необоротные активы

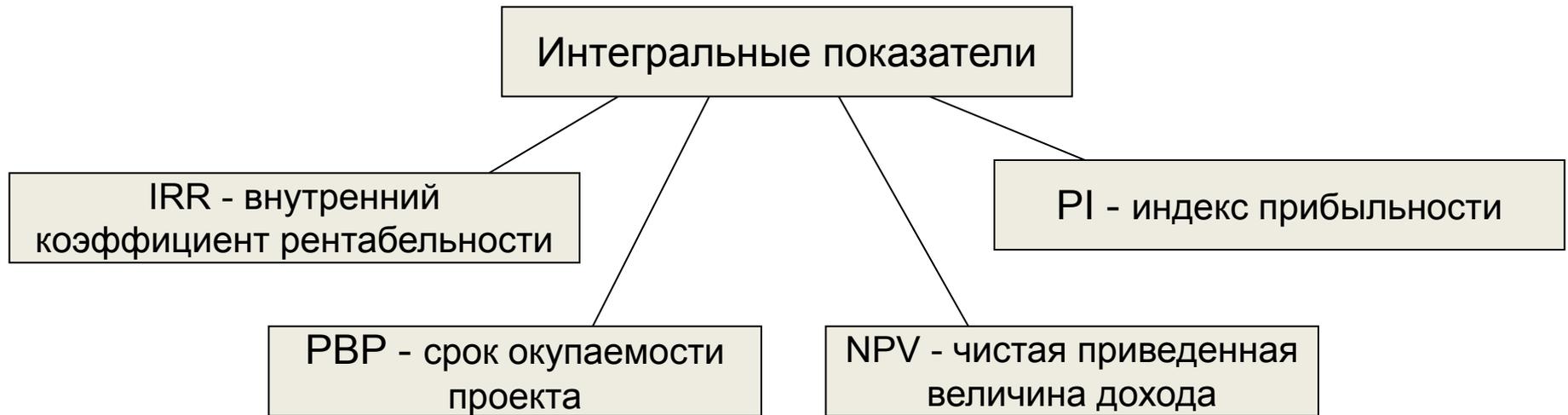
Оценка рисков и страхование

Оценка риска представляет собой один из наиболее **сложных и наименее точных** элементов финансового анализа, поэтому необходимо как можно точнее определить все непредвиденные обстоятельства, которые могут возникнуть в будущем.



Анализ чувствительности проекта

Целью **анализа чувствительности** является определение степени влияния различных факторов на финансовый результат проекта



Пример расчета срока окупаемости проекта

Сумма первоначальных инвестиций делится на величину среднегодовых денежных поступлений. Применяется, когда денежные поступления примерно равны по годам

$$PBP = \sum I_0 / PV,$$

Где: I_0 – первоначальные инвестиции; PV – среднегодовые денежные поступления от проекта