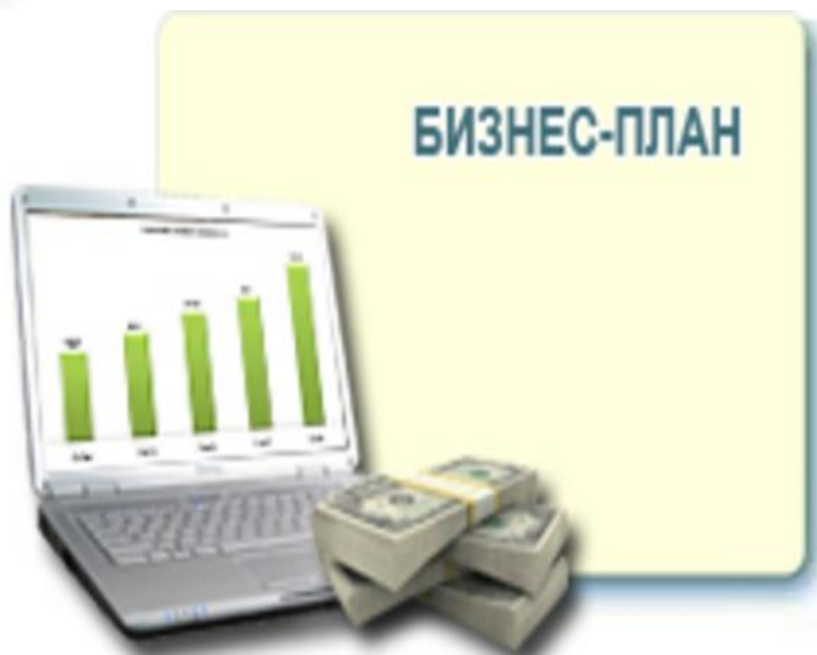


# Правила составления бизнес - плана



# Бизнес - план

Это документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого – либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.



## Функции бизнес-плана

**Во – первых**, он может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса.

**Во – вторых**, бизнес – план является инструментом, с помощью которого предприниматель может оценить фактические результаты деятельности компании за определенный период.

**Третьим** предназначением бизнес – плана является необходимость привлечения денежных средств – большинство инвесторов не вложат деньги в бизнес не увидев бизнес – плана.



# СТРУКТУРА БИЗНЕС ПЛАНА ПО UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION

1. Титульный лист
2. Меморандум о конфиденциальности
3. Резюме
4. Описание отрасли и предприятия
5. Описание продукции и услуг
6. Маркетинг и сбыт продукции и услуг
7. Производственный план
8. Организационная структура и управление
9. Финансовый план
10. Направленность и экономическая эффективность проекта
11. Риски и гарантии
12. Приложения



# Титульный лист

Название фирмы и ее адрес; данные о предпринимателе (ФИО, адрес и телефон). У многих фирм в наше время есть свой сайт, адрес которого так же необходимо указывать. Далее - e-mail, указываются собственники компании (реквизиты и наименование), одним предложением изложить суть самого проекта и последнее - информация, касающаяся исполнителей проекта и дата составления проекта.



# Резюме

В этом разделе в нескольких пунктах в сжатой форме излагается весь бизнес-план, раскрывая сущность и цель Вашего предприятия. Основой для написания этого раздела служит информация, содержащаяся во всех разделах разработанного бизнес-плана.



[yd.sinaqq.com](http://yd.sinaqq.com)

# Описание отрасли и предприятия

Назначение раздела - показать и доказать реальность Вашего предпринимательского начинания путем описания формы практических действий с учетом реальной ситуации в выбранной Вами сфере бизнеса. В этом разделе должны четко и кратко объяснить два основных момента:  
Что представляет собой предприятие как средство получения прибыли;  
На чем будет базироваться его успешная деятельность.

Примерная структура раздела.

Раздел должен убедить инвестора в надежности и перспективности фирмы, предлагающей проект.



# Описание продукции и услуг

Любой предпринимательский проект базируется на той продукции (услуге), которая будет предложена потребителю (покупателю) и принесет прибыль предпринимателю. Основой основ предпринимательской деятельности является знание того, что получит покупатель за свои деньги - потребительские характеристики продукции (услуги) и их преимущества перед конкурентами. Необходимо наглядное и убедительное представление товара или изделий (услуг), произведенных с помощью вашей технологии. Лучше всего, если это будет натуральный образец, его фотография, рисунок или его описание, раскрытие идеи, замысла. В бизнес-плане дается описание по каждой продукции (услуге) отдельно.





# Маркетинг и сбыт продукции и услуг

Информация раздела призвана убедить инвестора в существовании рынка сбыта для вашей продукции (услуги) и в вашей способности ее продавать. Потребители (покупатели) характеризуются местом в цепочке реализации: оптовые покупатели, розничные продавцы, конечные потребители. Также различаются потребители (покупатели): предприятия (характеризуются отраслью, месторасположением), население (характеризуется возрастом, полом и др.). Среди потребительских характеристик товара выделяются такие, как внешний вид (привлекательность), назначение, цена, прочность (срок службы), безопасность пользования.



# Производственный план

Информация раздела призвана убедить инвестора в реальности изготовления продукции (предоставления услуги) с характеристиками и объемами, описанными в предыдущих разделах. В этом разделе также приводятся: общие сведения о предприятии, расчет производственных издержек на планируемый объем сбыта, прямые (переменные) и общие (постоянные) затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета текущих затрат на производство.



# Организационная структура и управление

Вы должны указать форму собственности, указать своих партнеров и основных пайщиков и сведения о них, какую меру ответственности несут партнеры, кто входит в руководящий состав и сведения о них, организационные структуры и как будут распределяться обязанности.

В первую очередь, Вы должны перечислить всех членов, входящих в руководящую группу, их краткая биография и обязанности, возлагаемые на каждого в отдельности, и как может повлиять каждый на становление фирмы и на рост объема продаж.

Вы должны указать, как руководство намеренно осуществлять кадровую политику



# Финансовый план

В этом разделе приводятся расчеты налоговых платежей, расписываются затраты на приобретение оборудования, на строительные-монтажные работы и другие, связанные с подготовительным периодом. Приводится схема возврата кредитных финансовых средств по прямому кредитованию или по лизинговой сделке. Выполняются расчеты по планируемой прибыли и денежным потокам, указываются источники финансирования проекта.



# Направленность и экономическая эффективность проекта

В разделе указывается воздействие результатов реализации проекта на социально-экономическое положение района (города), а также желательные формы поддержки местной администрацией данного проекта.



От того, насколько грамотно и точно Вы составите и представите свой бизнес – план, будет зависеть и то, как к Вам отнесутся инвесторы и кредиторы.





Благодарю за внимание!