

Структура бизнес-плана для резидентов ИБИ

Бизнес-план – это документ, в котором четко и кратко изложены критически важные аспекты, основные посылки и финансовые прогнозы коммерческого предприятия. Бизнес-план, во-первых, заставляет систематично продумать всю концепцию своего бизнеса, а во-вторых, это документ, с помощью которого привлекаются потенциальные инвесторы и корпоративные партнеры.

Бизнес-план должен быть относительно коротким (не более 50 страниц) и ясно написанным. Описывая техническую составляющую проекта, не используйте тот профессиональный жаргон или такие детали, которые сразу не понятны. Каждое заявление, которое вы делаете, должно подкрепляться доказательствами. Эффективный бизнес-план должен подчеркивать все сильные стороны предполагаемого предприятия, но он также должен предугадывать и предлагать способы решения тех проблем и сложностей, которые могут появиться.

Структура бизнес-плана в разных источниках литературы может быть представлена по-разному, где-то блоки объединяют или наоборот, выделяют для более тщательной проработки, что зависит от специфики действия предприятия.

Для резидентов Инновационного бизнес-инкубатора ВГУЭС предлагается следующий детальный конспект бизнес-плана:

Титульный лист

Оглавление

1. Резюме

В данном разделе необходимо отразить следующую информацию:

- Краткое описание сути проекта и предпосылок к его реализации;
- Краткое описание стратегических целей (доля рынка, выход на рынок);
- Интегральные показатели проекта (срок окупаемости, чистый приведенный доход);
- Размер требуемых инвестиций и предполагаемые условия их получения.

2. О компании

Краткое введение в суть компании и технологии производства товара/услуги:

- Миссия, местонахождение, размеры, история;
- Обзор возможностей компании;
- Потребители и прошлая производительность;
- Описание продукта/услуги и его отличительных особенностей;
- Краткое описание технологии, статус интеллектуальной собственности;
- Стратегия коммерциализации – краткий обзор

3. Анализ отрасли

В этом разделе необходимо дать общую характеристику сферы деятельности.

3.1 Анализ рынка по следующим параметрам:

- Размер рынка;
- Конкуренты;
- Доля рынка;
- Тенденции развития рынка.

3.2 Изучение потребителей/клиентов рынка:

- Определение потребителя;
- Составление портрета потребителя;
- Изучение поведения потребителей.

3.3 Анализ конкурентов:

- Выявление прямых и косвенных конкурентов;

- Определение преимуществ конкурентов;
 - Доля рынка конкурентов.
- 3.4 *Условия «внешней среды на рынке»:*
- Политические, экономические, социальные факторы, влияющие на рыночную ситуацию;
 - Влияние аспектов законодательства;

4. Стратегия маркетинга

Это ряд мероприятий, направленных на создание и продвижение производимого товара или услуги – так называемый Маркетинг Микс, известны под обозначением «4Р» (product - продукт, price – цена, place – место, promotion – продвижение) , можно встретить «7Р» и «9Р», приобретает популярность концепция «3С».

4.1 Продукт:

- Краткое описание характеристик продукта;
- Ключевые факторы, обеспечивающие конкурентоспособность;
- Наличие дипломов, патентов, сертификатов.

4.2 Цена:

- Определение основных факторов формирования ценовой политики;
- Определение цены на конкретные виды товаров, услуг;
- Какие скидки и для каких групп клиентов можно предложить.

4.3 Место:

- Выбор каналов сбыта;
- Управление каналами сбыта;
- Формирование сбытовой сети.

4.4 Продвижение:

- Методы ФОС – формирование спроса;
- Методы СТИС – стимулирования сбыта.

4.5 Сюда же отнесем выбор стратегии конкурентной борьбы:

- SWOT-анализ – определение сильных и слабых сторон конкурентов.
- Разработка мероприятий для превращения слабых сторон конкурентов в свои сильные

5. План производства

В данной главе необходимо охарактеризовать:

5.1 Помещение:

- Где расположено помещение (местоположение, тип здания, наличие подъездных путей, коммуникации);
- Каков общий метраж помещения;
- Приспособлено ли помещение для организации Вашего бизнеса;
- Какова стоимость аренды или покупки;
- Какие дополнительные расходы возникнут при размещении в выбранном помещении (юридическое оформление, получение разрешительных документов, ремонт и др.).

5.2 Выбор оборудования:

- В чем заключаются особенности технологического процесса работы;
- Какое оборудование необходимо;
- Какие факторы будут определяющими при выборе технологических параметров оборудования;
- Какое оборудование представлено на рынке, и кто его предлагает;
- Как правильно выбрать поставщиков оборудования;
- Сколько будет стоить необходимое оборудование;
- Каковы условия поставки и оплаты;

- Какие дополнительные услуги предлагают компании-поставщики (транспортировка, установка, гарантийное обслуживание, консультации и обучение персонала);
- Технологический процесс работы;
- Стадии технологического процесса.

5.3 Сырье и материалы:

- Какие детали (материалы) необходимо и сколько;
- Какой минимальный запас сырья и материалов необходим;
- Кто предлагает на рынке необходимое сырье и материалы;
- Каковы условия поставки;
- Сколько денег необходимо для закупки сырья и материалов.

5.4 Производственный персонал:

- Какие виды работ связаны с деятельностью компании;
- В чем специфика каждого вида работы;
- Каковы конкретные нормативы и обязанности для каждого вида работы;
- Какие индивидуальные требования будут предъявляться к сотрудникам.

6. Организация бизнеса

6.1 Выбор организационно-правовой формы создания предприятия;

6.2 Выбор системы налогообложения;

6.3 Персонал предприятия (количество, организационная структура, фонд оплаты труда).

7. Финансовый план.

Включает в себя расчет следующих показателей:

- Необходимый объем инвестиций. Направления расходования данных инвестиций;
- Календарный план вложений;
- Стоимость амортизируемого имущества;
- Нематериальные активы;
- Общие издержки;
- Финансовые показатели проекта;
- Срок окупаемости проекта;
- Чистый дисконтированный доход;
- Расчет чистого приведенного эффекта;
- Точка безубыточности;
- Средняя норма прибыли по инвестициям;
- Индекс рентабельности инвестиций;
- Внутренняя норма прибыли.

8. Риски.

- Основные риски;
- Значение величины рисков;
- Возможные последствия;
- Способы минимизации рисков.

9. Предложение инвестору.

В данном разделе описывается предполагаемый порядок участия инвестора в бизнесе. Предлагаемая доля в бизнесе (обычно от 30 до 80%). Возможна комбинированная форма участия инвестора, когда часть средств дается в виде доли в бизнесе и часть – в виде займа. Также необходимо дать все основные показатели эффективности данного бизнеса, с целью оценки инвестором привлекательности Вашего бизнеса.

Приложение.