**Составляем бизнес-план самостоятельно**

Бизнес-план представляет собой программу предпринимательской деятельности. По своей форме - это документ, который является одним из основных инструментов предпринимателя по привлечению внешних финансовых ресурсов.   
  
Этот документ предоставляет владельцу финансовых ресурсов информацию для переговоров и демонстрирует основательность предпринимательского проекта.   
  
[РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОСТАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА](https://xn--22-9kcqjffxnf3b.xn--p1ai/docs/3.%20%D0%A1%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%8F%D0%B5%D0%BC%20%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD.docx)  
  
Приступая к бизнес-планированию, следует иметь ввиду, что разработка даже самого небольшого бизнес-плана, включая сбор необходимых сведений и оформление, занимает обычно не менее двух недель напряженной работы.   
  
Признаком хорошо разработанного бизнес-плана является наличие содержательной и достаточно полной информации во всех его разделах, а также внимание к деталям. При разработке и оформлении бизнес-плана следует ориентироваться на объем в 15 - 35 страниц.   
  
Бизнес-план - документ, который должен привлечь внимание потенциальных партнеров и инвесторов, поэтому он должен хорошо выглядеть. Применяйте деловую графику (графики, диаграммы, схемы, таблицы), которая позволяет лучше воспринимать представленные сведения. Используйте простой и четкий стиль изложения, избегайте профессионального жаргона.   
  
Следует точно знать, лицензируется ли вид предпринимательской деятельности, которым предприниматель планирует заняться. Если да, то какой орган исполнительной власти осуществляет это, и что для этого требуется (документы, квалификация персонала и т.д.).   
  
Существует общепринятый круг сведений, которые обычно излагаются в бизнес-плане вне зависимости от сферы деятельности, сформированные в приведенную ниже структуру, которую мы рекомендуем использовать предпринимателям:

* Титульный лист
* Резюме (3-5 стр.)
* Описание заявителя проекта (не более 5 стр.)
* Исследование рынка (не более 10 стр.)
* Описание проекта (не более 10 стр.)
* Маркетинговая стратегия (5-7 стр.)
* Производственный план (5-7 стр.)
* Оценка риска
* Финансовый анализ

**1.Резюме**  
**Этот раздел, к сожалению, часто недооценивается разработчиками. Хотя он является одним из самых важных разделов бизнес плана, так как может вызвать (или нет) интерес потенциального партнера или инвестора.**  
  
Контрольный список вопросов для составления данной части бизнес-плана: 

* Краткое описание компании (наименование, история развития, учредители и их доли, успешно реализованные проекты, область деятельности);
* Название проекта и краткое описание проекта;
* Цели проекта;
* Коммерческий продукт проекта, его краткая характеристика;
* Ресурсы проекта (общая стоимость проекта, потребность в дополнительных финансах и сумма собственных вложений, потребность в человеческих ресурсах);
* Показатели социально-экономической и финансовой эффективности проекта (прибыльность, срок окупаемости, количество уплачиваемых налогов);
* Описание рынка, конкурентные преимущества продукта/услуги проекта;
* Команда проекта (деловая характеристика основных участников и их предыдущих успехов, важных для реализации предлагаемого проекта);
* Стратегия маркетинга (планируемая доля рынка через 3-5 лет, методы продвижения);
* Условия привлечения инвестиций (процент выплат по займу, размер получаемой прибыли на инвестированный капитал, условия выхода инвестора из проекта, приемлемые для заявителя).

**2. Описание заявителя проекта**  
**Контрольный список вопросов для составления данной части бизнес-плана:**

* Сведения о претенденте. Статус, уставный капитал, финансовое положение. Когда, кем, с какой целью была / будет основана фирма;
* Организационно-правовая форма, структура собственности (учредители и их доли);
* Структура управления, количество работников и их квалификация;
* Поддержка проекта местной администрацией;
* Текущие и имевшие место в прошлом финансовые обязательства (кредитная история).

**3. Описание проекта**  
**Контрольный список вопросов для составления данной части бизнес-плана:**

* Описание проблемы, решаемой в рамках проекта;
* Описание потребительских качеств коммерческого продукта/услуги;
* Описание технологии, используемой в проекте;
* Конкурентные преимущества коммерческого продукта;
* Защита интеллектуальной собственности, если она используется в проекте;
* Календарный график реализации проекта с указанием этапов, сроков, достигаемых результатов, ответственных лиц и необходимых ресурсов.

**4. Исследование рынка**  
**Контрольный список вопросов для составления данной части бизнес-плана:**

* Описание отрасли (уровень конкуренции в отрасли, прогноз на будущее - рост/спад, сезонность и т.д.);
* Описание рынков сбыта (прогноз роста рынка; емкость потенциального рынка; доля рынка, которую проект рассчитывает занять; структура рынка; описание основных потребителей и их потребностей; описание каналов сбыта продукции);
* Описание конкуренции (основные прямые конкуренты, их сильные и слабые стороны, характеристика существующих аналогов продукции на рынке);
* Прогноз объёмов продаж (в натуральном и денежном выражении);
* Отзывы потребителей о продукции.

**5. Маркетинговая стратегия**  
**Этот раздел зачастую представляет основное препятствие для предпринимателей, разрабатывающих бизнес-планы. В этом разделе необходимо оценить маркетинговые возможности продукции.**  
  
Контрольный список вопросов для составления данной части бизнес-плана:

* Преимущества и недостатки продукции относительно конкурентов;
* Конечные потребители. Особенности сегмента рынка, на которые ориентируется проект;
* Организация сбыта (описание системы сбыта с указанием фирм, привлекаемых к реализации продукта);
* Обоснование цены на продукцию (метод установления цены, конкурентоспособность цены, возможные скидки, надбавки);
* Программа по организации рекламы, примерный объем затрат.

**6. Производство**  
**Назначение раздела - аргументировать выбор производственного процесса и охарактеризовать технико-экономические показатели согласно проектно-сметной документации, утвержденной претендентом.**  
  
Контрольный список вопросов для составления данной части бизнес-плана:

* Программа производства и реализации продукции, технология производства;
* Требования к организации производства;
* Состав основного оборудования, его поставщики и условия поставок (аренда, покупка, лизинг);
* Поставщики сырья и материалов, ориентировочные цены;
* Альтернативные источники снабжения сырьем и материалами;
* Численность работающих сотрудников и затраты на оплату труда;
* Стоимость производственных основных фондов;
* Форма амортизации (простая, ускоренная), норма амортизационных отчислений;
* Годовые затраты на выпуск продукции, переменные и постоянные затраты, себестоимость единицы продукции;
* Стоимость строительства, структура капитальных вложений, предусмотренная в проектно-сметной документации и сметно-финансовом расчете.

**7. Оценка рисков**

* Возможные виды рисков и их анализ;
* Стратегия снижения выявленных рисков.

**8. Финансовый анализ**  
**Данный раздел является ключевым, по нему планируются затраты на реализацию проекта и определяется его эффективность.**   
  
Контрольный список вопросов для составления данной части бизнес-плана:

* Описание системы налогообложения и других условий финансовых расчетов;
* Список этапов проекта, их стоимость (основные направления вложений финансовых средств по проекту);
* Предложения внешним инвесторам (возможный объем заимствований, предполагаемый процент выплат по займу);
* Описание возможного залога, гарантий, поручительств при займе.