

Методические рекомендации по оформлению бизнес проекта для участников конкурса «Bala business»

Что такое бизнес-план и для чего он нужен

Бизнес-план - это документ, который описывает все основные аспекты будущего предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем. Поэтому правильно составленный бизнес-план в конечном счете отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?

В Казахстане бизнес-план традиционно используется для привлечения внешнего финансирования (в виде субсидий, кредитов, грантов и т.д.) и может понадобиться при:

- создании нового предприятия, организации;
- реорганизации, изменении формы собственности действующего предприятия;
- финансовом оздоровлении предприятия – банкротства;
- осуществлении некоторых крупных проектов (открытие региональных представительств, выпуск новой продукции, расширение производства и др.).

Период планирования

Не существует стандартного периода планирования. Фактически, различные виды деятельности требуют различного периода планирования. Некоторые бизнесы окупаются в течение 4-5 и более лет, другие – окупят себя в течение года. В современных условиях окружающая нас реальность меняется так стремительно, что зачастую, информация, полученная сегодня, устаревает уже завтра. Меняется платежеспособность и характер спроса, разоряются конкуренты и появляются новые, нет надежных макроэкономических прогнозов. Все это ставит под сомнение реалистичность планирования на длительные сроки. При разработке бизнес-плана вы можете руководствоваться следующим принципом: бизнес-план разрабатывается на период, превышающий срок окупаемости проекта на один год.

В любом случае, если у вас долгосрочный проект, вам будет сложнее проработать маркетинг и финансовый план и сложнее убедить комиссию в привлекательности своего проекта.

Некоторые принципы составления бизнес-плана

Принцип №1: Обоснованность и документированность.

Ваш бизнес-план должен быть обоснован и содержать необходимую подтверждающую информацию:

- источники, использованные в ходе подготовки проекта;
- список таблиц и диаграмм, включенных в итоговый отчет (если они имеются);

- перечень экспертов (с указанием должностей), если мнения таковых отражены в проекте;
- другая информация на усмотрение участника

Документальный материал лучше разместить в приложениях, с указанием соответствующего номера раздела основного текста, в основном тексте отметьте, что документ приведен в приложении.

Принцип №2: Адекватность и понятность.

Старайтесь говорить простым и понятным языком и избегайте избыточной информации, пишите конкретно и по – существу. Если приводите специальные термины, то давайте их расшифровку.

Принцип №3: Реалистичность.

Чрезмерный оптимизм разработчиков, выражающийся в завышенном прогнозе объема продаж, заниженной себестоимости и объеме финансирования, неточностях финансовых расчетов, поверхностном анализе рынка - может перечеркнуть всю вашу работу.

Принцип №4: Профессиональное оформление.

Ваш бизнес-план должен производить достойное впечатление.

Структура бизнес-плана.

Не существует стандарта на разработку бизнес-плана из-за различия целей бизнеса и бесконечного множества вариаций среды, в которой он действует.

Бизнес-план организации, оказывающей услуги, будет отличаться от бизнес-плана розничной компании или производственного предприятия. Кроме этого, существуют разные предлагаемые стандарты бизнес-плана, но главное, от чего зависит содержание вашей разработки, - цели, которые вы ставите перед собой при написании бизнес-плана.

Цель написания непосредственно этого бизнес-плана можно обозначить двумя важными пунктами:

Для себя.

Чтобы лучше разобраться в своем проекте, спланировать свою деятельность и четко представлять ожидаемые результаты и необходимые шаги. Есть множество бизнес -идей, которые после детальной проработки оказывались убыточными. Хорошо, что эти ошибки были сделаны на бумаге, а не в реальной жизни.

Для оценки экспертного совета конкурса.

Экспертная комиссия будет главным образом смотреть на следующие пункты:

- 1) Актуальность представляемого проекта;
- 2) Аналитическая проработка тематики, предполагающая формулирование собственных заключений (возможно использование результатов оригинальных исследований (первичных данных), а также работу с вторичными данными рейтинговых агентств, социологических и экономических исследований и прочее;
- 3) Возможность реализации в современных российских условиях (практическая реализуемость);

4) Отсутствие фактических ошибок (соответствие проекта современной структуре органов государственной власти, финансово-экономической ситуации, корректное употребление терминологии и проч.);

5) Презентационная составляющая (возможность донесения содержания проекта специалистам и широкой аудитории).

При этом, не значит, что вы должны подгонять свой бизнес-план под определенные показатели, вам необходимо тщательно и исчерпывающе проработать свой проект на стадии подготовки, но расставить соответствующие акценты при презентации своего бизнес-плана.

Разделы бизнес-плана

1. Резюме

2. Описание предприятия

3. Описание продуктов (товаров/ услуг)

4. Анализ рынка

5. Производственный план

6. Финансовый план

Резюме

Цель этого раздела – заинтересовать читающего, привлечь внимание к вашему проекту. Резюме должно быть коротким и содержательным.

Резюме, является скелетом бизнес-плана, его основой. Он должен начинаться с выводов. Вы сможете их написать, только после того как детально проработаете каждый раздел вашего проекта.

Резюме представляет собой краткий обзор бизнес-плана и может включать следующую информацию:

- Краткое описание бизнеса и его целевого клиента;
- Потребность в финансах, их предназначение и для для каких целей они необходимы;
- Упоминание о команде и своих компетенциях;
- Что делает Ваш бизнес непохожим на бизнес ваших конкурентов;
- Выдержки из основных финансовых предложений;
- Анализ идеи;
- Основные направления и цели деятельности.

Описание предприятия

Цель этого раздела – познакомить читающего с будущей организацией, представляющей бизнес-план.

В этом разделе вам необходимо представить компетенции свои и вашей команды в соответствующей сфере:

- Ваш (и членов команды) профессиональный опыт в избранной отрасли;
- Профессиональные достижения ваши и членов вашей команды.

Описание продуктов

Цель этого раздела – представить подробную характеристику продуктов организации (товаров или услуг).

В этом разделе могут описываться следующие информационные блоки:

1) Характеристика предлагаемых товаров и услуг:

1.1) ассортимент;

- 1.2) функциональное назначение продукции, для каких целей она предназначена;
 - 1.3) примеры использования продукции
 - 1.4) технология и квалификация, необходимые в вашем бизнесе
 - 1.5) здесь описываются все необходимые сертификаты, лицензии для бизнеса.
 - 1.6) отличительные качества или уникальность.
 - 1.7) имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта.
- 2) Сравнение с аналогами конкурентов;

Анализ рынка

Самые первые сведения, которые вам потребуются: кто будет покупать у вас товары/услуги, где ваша ниша на рынке?

Говоря простым языком, можно определить нишу деятельности, как обычный выбор того, чем будет заниматься компания:

- что производить;
- на каких клиентов ориентироваться;
- в каком ценовом диапазоне продавать товар;
- в каком географическом регионе.

Определение ниши очень важно. Чем уже ниша, тем больше возможностей для бизнеса. Например, есть:

Магазин обуви.

Это огромный рынок, на котором много производителей. Но и здесь можно найти свою нишу. Например, если сделать выбор, на каких клиентов ориентироваться.

Магазин обуви ОЧЕНЬ большого размера.

Чаще всего, в магазинах сложно купить обувь размера больше 45-го. Существует не так много специальных магазинов и есть возможность для развития.

Можно комбинировать ниши:

- *Недорогая обувь для студентов;*
- *Изысканная обувь для знатных господ;*
- *Доступная обувь (ценовой диапазон) для будущих мам (ориентация на клиента) в Реутове (географический регион).*

Чем чётче определена ниша, тем легче продать товар.

Структура данного блока может состоять из следующих частей.

- *Покупатели;*
- *Конкуренты (их сильные и слабые стороны).*

Производственный план

Цель этого раздела – представить технологический процесс. Описать путь, посредством которого предприятие планирует эффективно производить продукцию или услуги и поставлять их потребителю.

Например, вы занимаетесь продажей горячего чая в пробках. Вы должны описать полностью весь процесс того, каким образом можно будет вскипятить воду рядом с пробкой, налить туда чай и отнести покупателю.

Организация производства

Где будет установлена устройство по кипячению воды, каким образом будет происходить, долив воды, откуда будет поступать электричество.

- *Технология*

Как будет создаваться конечный продукт: стакан чая? Сколько воды наливать в стакан, как долго заваривать.

- *Оборудование*

Какое оборудование необходимо?

- *Ресурсная база*

Сколько людей нужно, что бы этот «бизнес» работал? Какой материал необходим?

Финансовый план

В этом разделе необходимо показать, какая планируется прибыль от начала запуска.

Каким образом будут использованы средства (если они есть), какие объёмы необходимы.

Ниже представлен упрощенный вариант составления финансового плана для интернет-магазина. Цены взяты приближенные к реальности.

Начальные инвестиции (разовые расходы)

Новизна технологии или разработки.

Здесь Вам необходимо указать, считаете ли вы свой проект новым в масштабах региона и страны. В комментариях необходимо указать аргументы, почему Вы так считаете.

*Электронный адрес проекта: **bala.biznes@inbox.ru***