



Структура бизнес плана в стандарте UNIDO

Одной из организаций предлагающей стандарты для бизнес-планирования является **United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)** — организация борющаяся за глобальное процветание, поддерживая индустриальное развитие развивающихся стран и стран с переходной экономикой (www.unido.org).

В соответствии со стандартами UNIDO бизнес-план должен состоять из следующих частей:

1. Резюме
2. Описание отрасли и компании
3. Описание услуг (товаров)
4. Продажи и маркетинг
5. План производства
6. Организационный план
7. Финансовый план
8. Оценка эффективности проекта
9. Гарантии и риски компании
10. Приложения

1. Резюме

Раздел содержит краткую общую информацию о бизнес-плане. По резюме составляют впечатление обо всем проекте, поэтому его всегда просматривают потенциальные финансисты и инвесторы. Резюме должно содержать краткую но понятную информацию и давать ответы на интересующие инвесторов вопросы — краткое описание инвестиционного проекта, каков объем инвестиций, сроки кредитования, показатели экономической эффективности проекта, гарантии возврата, объем собственных средств и прочее. Остальные разделы документа должны давать более расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов в резюме.

2. Описание отрасли и компании

Описание общей информации о предприятии или компании, направление деятельности и выпускаемая продукция или услуги, партнерские связи. Описание отрасли и перспективы её развития, финансовые показатели деятельности компании за последние 2-5 лет, обеспеченность кадрами, структура управления.

3. Описание услуг (товаров)

Предпочтительно наглядное представление продукции производимой вашим предприятием — это могут быть фотографии образцов, рисунок или схемы. Если вы производите не один вид продукции, то описание характеристик и потребительских свойств должно быть по каждому виду в отдельности.

Структура данной части:

1. Наименование продукции
2. Назначение и область применения
3. Основные характеристики
4. Конкурентоспособность
5. Патентоспособность и авторские права
6. Наличие или необходимость лицензирования
7. Степень готовности к выпуску и реализации продукции
8. Наличие сертификата качества
9. Безопасность и экологичность
10. Условия поставки и упаковка
11. Гарантии и сервис
12. Эксплуатация продукции
13. Утилизация

4. Продажи и маркетинг

Прежде всего, для вашего товара должен существовать, или может быть сформирован рынок сбыта. В данном разделе вы должны показать инвестору, что этот рынок есть. Потенциальные покупатели делятся на конечных потребителей и оптовых покупателей. Если потребителем выступает предприятие, то оно характеризуется месторасположением и отраслью, в которой вы работаете. Если потребитель это население, то характеризуется стандартными социально-демографическими характеристиками - пол, возраст, социальное положение, и прочее. Также, стоит описать потребительские свойства товаров - цена, срок службы изделия, внешний вид и другие.

Структура данной части:

1. Требования, которые потребитель предъявляет к продукции данного вида и ваши возможности их реализовать

2. Анализ и описание конкурентной среды, какие сильные и слабые стороны вы будете иметь
3. Маркетинговые исследования, описание рынка и его перспективы развития
4. Сбыт — начиная от упаковки и хранения и заканчивая непосредственно сбытом в местах продаж и гарантийным обслуживанием
5. Привлечение потребителей — какими способами, маркетинговыми инструментами планируется привлечь покупателей Вашей продукции (услуги), важно проанализировать эластичности спроса по цене.

5. План производства

Описывается технология и организация производства продукта(услуги). Рассчитываются постоянные (общие) и переменных издержки на производство, объемы производства и сбыта, расчет себестоимости продукции и общие сведения о возможностях предприятия.

Структура данной части:

1. географическое положение предприятия, транспортные пути, наличие коммуникаций
2. технология и уровень квалификации кадров
3. потребность в площадях
4. кадровое обеспечение
5. экологичность производства и безопасности работающих
6. объем производства
7. заработная плата и другие расходы на персонал
8. затраты на сырье и материалы
9. текущие затраты на производство
10. переменные издержки
11. постоянные (общие) издержки

6. Организационный план

От управляющей команды компании напрямую зависит успешность проекта. В этом разделе описывается организация руководящего состава и основных специалистов, организационная структура предприятия и сроки реализации проекта, способы мотивации руководящего состава.

7. Финансовый план

Необходимо провести основные финансовые расчеты, провести калькуляцию себестоимости и описать бюджет расходов на проект. Так же, описать источники финансовых средств, привести таблицу расходов и доходов и описать движение наличности.

Структура данной части:

1. Затраты подготовительного периода
2. Затраты основного периода
3. Расчет поступлений
4. Затраты, связанные с обслуживанием кредита
5. Налоговые платежи
6. Другие поступления и выплаты
7. Отчет о прибылях и убытках
8. Отчет о движении денежных средств
9. Прогнозный баланс

8. Оценка эффективности проекта

Оценка значимости проекта, его экономическая эффективность и направленность. Анализ чувствительности предприятия к внешним факторам.

9. Гарантии и риски компании

Гарантии окупаемости проекта и возврата заемных средств. Описание возможных рисков и форс-мажорных обстоятельств.

10. Приложения

Все подробности, которые не вошли в основные разделы, можно описать в приложениях. Это разгрузит основную часть от лишних таблиц, графиков, документов, и т.п..

В приложениях чаще всего отражаются следующие моменты:

1. полная информация о компании (регистрационные документы и прочее)
2. фотографии, чертежи, патентная информация о продукции
3. результаты маркетинговых исследований
4. фотографии и схемы предприятия
5. схемы по организационной структуре предприятия
6. финансово-экономические расчеты (таблицы, графики)
7. нормативные документы и законодательные акты подтверждающие описанные риски по проекту