Рекомендации по составлению бизнес-проекта

Основные разделы бизнес-проекта

* 1. Титульный лист

На титульном листе указывается наименование документа, название бизнес-проекта, полное официальное название организации, юридический и почтовый адрес, номер телефона организации, фамилия имя отчество руководителя.

2. Содержание

3. Резюме (обзорный раздел):

- краткое описание бизнес-проекта, его цели и задачи

- финансовые ресурсы для реализации проекта

- механизм реализации;

- уникальность или конкурентоспособность продукции или услуги;

- объем требуемого внешнего финансирования;

- объем собственного вклада;

- ожидаемая чистая прибыль, уровень доходности и срок окупаемости затрат.

Таблица № 1 Объем собственного вклада

|  |  |
| --- | --- |
| Собственные оборудование и материалы (руб.): |  |

Таблица № 2 Потребность в оборудовании

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Цена | Кол-во | Сумма |
|  |  |  |  |  |
| ИТОГО: | |  | | |

Таблица № 3 Финансовые ресурсы для реализации проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Единицы  измерения | Величина |
| Финансовые ресурсы для реализации проекта – всего,из них: |  |  |
| собственные средства |  |  |
| заемные средства |  |  |
| средства государственной поддержки |  |  |

Таблица № 4 Ожидаемый экономический результат реализации проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Срок окупаемости проекта | годы |  |
| Ожидаемая среднегодовая прибыль | руб./год |  |
| Увеличение налоговых отчислений в бюджет (за 3 года) | Руб. |  |

4. Анализ состояния отрасли:

- рынки, на которых действует или будет действовать предприятие;

- основные сегменты этих рынков по каждому виду товара (услуги);

- факторы, влияющие на спрос на товары (услуги) предприятия;

- способы изучение потребностей и спроса;

- прогнозы развития емкости сегментов на каждом из рынков;

- реакция рынка на новые товары (услуги);

- крупнейшие производители аналогичных товаров;

5. План маркетинга:

- описание конкуренции (предполагает идентификацию ближайших компа­ний-конкурентов и анализ собственных возможностей);

- описание рынка сбыта продукции (услуги). Подтверждающим документом обоснованности и реаль­ности существования рынка сбыта могут стать письма, заявки, маркетинговые исследования, протоколы о намерениях, договоры;

- описание поставки товара от места производства к месту продажи или потребления;

- описание каналов сбыта продукции (услуги);

- стратегия привлечения потребителей, исходя из конкретных возможно­стей предприятия (рекламные кампании, бесплатное предоставление образцов, участие в выставках и др.);

- план сбыта продукции (услуг), который в конечном счете определяет величину прибыли, рентабельность бизнес – проекта.

Таблица № 5 Цена на услуги и объем сбыта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Продукция (услуга) | | |
| Наименование услуг |  |  |  |
| Ед.изм | Шт. | Шт. | Шт. |
| Потребитель(-и) |  |  |  |
| Цена конкурентов (диапазон цен) |  |  |  |
| Наша цена  (диапазон цен) |  |  |  |
| Объём продаж, ед. изм. |  |  |  |
| 20\_\_ |  |  |  |
| 20\_\_ |  |  |  |
| 20\_\_ |  |  |  |
| Выручка, руб. |  |  |  |
| 20\_\_ |  |  |  |
| 20\_\_ |  |  |  |
| 20\_\_ |  |  |  |

ИТОГО: 1 год – руб.

2 год – руб.

3 год – руб.

6. Инвестиционный план:

- обоснование инвестиционного планирования;

- расчет требуемых инвестиций;

- источники финансирования;

Таблица № 6 Инвестиционный план

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Общий объем инвестиций | |  | руб. |
| в том числе: | | | |
| -собственные средства: |  | | руб. |
| -средства государственной  поддержки |  | | руб. |
| Условия её получения |  | | |
| средства муниципальной  поддержки |  | | тыс.руб |
| Условия её получения | Участие в программе предоставления грантов начинающим субъектам малого предпринимательства в рамках мероприятий муниципальной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Олонецком национальном муниципальном районе на 20\_\_- 20\_\_ годы» | | |
| -средства негосударственных инвесторов |  | | |

- расчет эффективности инвестиций:

1. период окупаемости инвестиционного проекта (PP)

Период окупаемости (РР) – это число лет (или месяцев), в течение которых первоначальные инвестиции в проект полностью возмещаются за счет чистых доходов от проекта.

остаточные инвестиции

РР = n + --------------------------------

ЧДП n+1

Пример: Со = 100 000 у.д.е. – инвестиции

Чистый доход (ЧДП)

1 год – 25 000 у.д.е.

2 год – 30 000 у.д.е.

3 год – 40 000 у.д.е. (25 000+30 000+40 000 = 95 000)

4 год – 54 000 у.д.е.

Всего за 4 года 149000 у.д.е.

РР = 3 + (100000-95000) / 54000 = 3 + 5000 / 54000 = 3,093 года

1. коэффициент рентабельности инвестиций (PI)

PI = Σ ЧДП/Со = 149000/100000 = 1,49.

Показатель PI характеризует общую накопленную величину дисконтированных доходов в расчете на единицу инвестиционных затрат

PI>1 проект следует принять,

PI<1 проект следует отвергнуть.

PI=1 проект ни прибыльный, ни убыточный

1. Расчет простой нормы прибыли на инвестиции (Simple rate of return)

Данный показатель, благодаря легкости его расчета, является одним из наиболее часто используемых так называемых "простых" показателей эффективности инвестиционного проекта.

В общем случае простая норма прибыли рассчитывается как отношение чистой прибыли к объему инвестиций и чаще всего приводится в процентах и в годовом исчислении, по следующей формуле:

d810c019818eed1b9132e5d9e8b6b9dd-1  
где SSR - простая норма прибыли, выраженная в процентах за один интервал планирования, NP - чистая прибыль за один интервал планирования, TIC - полные инвестиционные затраты.

Данное значение показывает, что в виде прибыли в течение одного года возвращается n % вложенных в проект инвестиций.

1. Расчет точки безубыточности

Точка безубыточности (break-evenpoint– BEP) – объем продаж, при котором прибыль предпринимателя равна нулю. Прибыль – это разница между доходами (TR– totalrevenue) и расходами (TC– totalcost). Точку безубыточности измеряют в натуральном или денежном выражении. Данный показатель помогает определить, сколько продукции надо продать (работ выполнить, услуг оказать), чтобы сработать в ноль.

Таким образом, в точке безубыточности доходы покрывают расходы. При превышении точки безубыточности предприятие получает прибыль, если точка безубыточности не достигнута – предприятие несет убытки.

BEP=FC/(P-AVC)

Для того чтобы рассчитать точку безубыточности в денежном выражении, необходимо использовать следующие показатели:

FC (fixed cost) - постоянные затраты;

TR (totalrevnue) - (P — price);

VC (variablecost) - переменные затраты на объем или переменные затраты на единицу продукции (AVC – average variable cost).

7. Производственный план:

- количество необходимых производственных мощностей действующего или вновь создаваемого предприятия (если речь идет о действующем предприятии, следует указать наличие оборудования и обозначить существующую по­требность в дополнительном, а также привести перечень постав­щиков и привести стоимость каждой единицы нового оборудования);

- потребность в сырье, материалах и комплектующих, условия их по­ставки, система оплаты, текущие цены, список предполагаемых поставщи­ков (если в бизнес-проекте предусмотрено последующее увеличение произ­водства продукции, следует указать, как будет обеспечиваться требуемое увеличение: за счет обозначенных поставщиков или будут привлекаться новые);

- расчет производственных издержек в соответствии с планируемым объемом сбыта;

- переменные и постоянные затраты на производство продукции;

- смета текущих затрат на производство.

Таблица № 7 Смета текущих затрат на производство

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статьи расходов | Сумма расходов, рублей | | | |
| всего | за счет собственных средств | за счет заемных и привлеченных средств | за счет средств гранта |
| 1 |  |  |  |  |  |
|  | Итого: |  |  |  |  |

8. Организационный план:

- график реализации проекта

- характеристика образовательного уровня; квалификации и опыта руководства, специалистов и производственных работников;

- условия найма работников;

- потребности в подготовке и переподготовке сотрудников и необходимые затраты на эти цели;

- политика оплаты труда, режим работы, социальные условия и гарантии.

Таблица № 8 График реализации проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| п/п | Наименование  этапов | Ответствен-ный | Дата | Длит. (дней) | Результат |
| 1 | Получение гранта государственной поддержки |  |  | 1 месяц |  |
| 2 | Приобретение инвентаря на средства гранта |  |  | 1 месяц |  |
| 3 | Выход на полную мощность |  |  | - |  |

Таблица № 9 Численность работающих, расходы на оплату

труда отчисления на социальные нужды

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование должности | Показатели | Первый год (по кварталам) | | | | | Второй год (по кварталам) | Третий год |
| I  кв. | II квартал | III квартал | IV квартал | Итого | Итого | Итого |
| Всего по персоналу  (п. 1 + п.2): | | |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. | Административный персонал | |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. | Наименование должности | Кол-во, чел. |  |  |  |  |  |  |  |
| Размер з/п, руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.2. | Наименование должности | Кол-во, чел. |  |  |  |  |  |  |  |
| Размер з/п, руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. | Производственный персонал | |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. | Наименование должности | Кол-во, чел. |  |  |  |  |  |  |  |
| Размер з/п, руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2. | Наименование должности | Кол-во, чел. |  |  |  |  |  |  |  |
| Размер з/п, руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Страховые взносы | | |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого фонд оплаты труда | | |  |  |  |  |  |  |  |

9. Охрана окружающей среды (при необходимости):

- наличие сертификата качества продукции;

- безопасность и экологичность;

- патентно-лицензионная защита;

- утилизация после окончания эксплуатации.

10. Финансовый план:

- план (прогноз) доходов и расходов;

- план денежных поступлений и выплат;

- анализ состояния потока реальных денег (наличности);

- балансовый план;

- стратегию финансирования;

- финансовые результаты бизнес-проекта.

Таблица № 10 Баланс денежных расходов и поступлений (руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 20\_\_г. | | | | 20\_\_г. | 20\_\_\_г. |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 7 | 8 |
| 1.Денежные средства в наличии на начало периода |  |  |  |  |  |  |
| 2. Поступление денежных средств, всего, |  |  |  |  |  |  |
| В том числе: |
| Выручка от реализации |  |  |  |  |  |  |
| Кредиты и займы |  |  |  |  |  |  |
| Средства государственной поддержки |  |  |  |  |  |  |
| Прочие поступления (собст.средства) |  |  |  |  |  |  |
| 3. Текущие денежные платежи, всего, |  |  |  |  |  |  |
| В том числе |
| Покупка сырья, материалов, комплектующих |  |  |  |  |  |  |
| Заработная плата |  |  |  |  |  |  |
| Электроэнергия |  |  |  |  |  |  |
| Аренда |  |  |  |  |  |  |
| Реклама |  |  |  |  |  |  |
| Связь |  |  |  |  |  |  |
| Банковское обслуживание |  |  |  |  |  |  |
| Бухгалтерское обслуживание |  |  |  |  |  |  |
| Отчисления |  |  |  |  |  |  |
| Налоги |  |  |  |  |  |  |
| 4. Прочие денежные платежи, всего, |  |  |  |  |  |  |
| В том числе |
| Покупка оборудования |  |  |  |  |  |  |
| Выплата основных сумм по кредиту |  |  |  |  |  |  |
| резервы |  |  |  |  |  |  |
| Доходы инвестора |  |  |  |  |  |  |
| 5. Всего денежных платежей (3+4) |  |  |  |  |  |  |
| 6. Денежные средства на конец периода (1+2-5) |  |  |  |  |  |  |

Таблица № 11 Финансовые результаты бизнес-проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 20\_\_ г. | | | | | 20\_\_ г. | 20\_\_ г. |
| Iкв. | II кв. | III кв. | IV кв. | всего |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. Выручка от реализации |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Налоги из выручки (НДС, экспортные пошлины) |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Выручка от реализации без НДС (1-2) |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Затраты на производство реализованной продукции |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.Коммерческие и управленческие расходы |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Прибыль от реализации (3-4-5) |  |  |  |  |  |  |  |
| 7.Прочие доходы и расходы, в том числе налог на имущество (указать каждый вид в отдельности) |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. Прибыль до налогообложения (6±7) |  |  |  |  |  |  |  |
| 9. Налоги из прибыли |  |  |  |  |  |  |  |
| 10. Выплата основных сумм по кредиту |  |  |  |  |  |  |  |
| 11. Чистая прибыль по проекту (8-9-10) |  |  |  |  |  |  |  |

11. Оценка рисков:

- оценить производственный риск (связан с производством продукции, товаров и услуг, с осуществлением любых видов производственной деятельности);

- оценить коммерческий риск, возникающий в процессе закупки товаров и услуг, про­изведенных или закупленных предпринимателем;

- оценить финансовые риски, вызванные инфляционными процессами, всеобщи­ми неплатежами, колебаниями валютных курсов и пр.;

- произвести предположительную оценку рисков, связанных с форс-мажорными обстоятельствами.

Таблица № 12 Риски предприятия и меры предупреждения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Вид риска | Содержание риска | Возможные потери | Меры предупреждения  и снижения риска |
| 1 | Производственный риск |  |  |  |
| 2 | Коммерческий риск |  |  |  |
| 3 | Финансовый риск |  |  |  |