



Стандарты типового бизнес-плана Ассоциации «Частные инвесторы «Украины»

Данные стандарты разработаны специалистами Ассоциации "Частные инвесторы Украины" (АЧИУ) для финансирования предприятий на ранних стадиях развития (посевная, стартовая стадия, начальный рост).

АЧИУ является первой некоммерческой организацией, которая объединяет частных инвесторов в Украине (www.uaban.org)

В основу стандартов положены отдельные рекомендации по бизнес-планированию United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), ЕБРР, TACIS, консалтинговых компаний KPMG и Евроконсалтинг.

Раздел №1 Структура типового бизнес плана

1. Исполнительное резюме
2. Описание предприятия
3. Описание услуг (товаров)
4. Анализ рынка и отрасли
5. Маркетинг
6. План производства
7. Организационный план
8. Финансовый план
9. Оценка эффективности проекта
10. Анализ рисков
11. Приложения

Раздел №2 Рекомендации по разработке основных разделов бизнес-плана

Бизнес-план играет в отношении инвесторов не только решающую роль в качестве аргументационной базы. Это также ключевой документ для оценки и управления бизнесом.

Избегайте использования узкоспециализированных терминов, излишней детализации технической части проекта, приводимые прогнозы должны быть реалистичными, не умалчивайте возможные риски и препятствия в реализации проекта.

Для наглядности рекомендуется использовать графики и диаграммы. Составлять бизнес-план необходимо грамотно, аккуратно и в удобной для чтения форме.

В бизнес-плане, предназначенном внешним пользователям, нельзя размещать конфиденциальную информацию. Такая информация передается только по соответствующему письменному соглашению.

1. Исполнительное резюме

Исполнительное резюме проекта включает информацию о цели проекта, его инициаторах, включает разъяснение о продукте/услуге, о пользе/выгоде клиентов, о важных рынках, маркетинговой стратегии, об инвестиционной потребности, организационно-правовой форме предприятия, планируемой структуре акционерного капитала, прогнозы основных финансовых показателей, показатели инвестиционной привлекательности проекта.

Исполнительное резюме – это самостоятельный элемент бизнес-плана и его не надо путать с введением или коротким описанием бизнес-идеи. Поэтому пишите Резюме только после того, как готовы остальные разделы бизнес-плана.

Остальные разделы бизнес-плана должны давать более расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов в резюме.

Основная масса бизнес-планов отклоняется инвесторами уже после прочтения резюме, поэтому качество его составления чрезвычайно важно для завоевания внимания инвестора.

Его общий объем не должен превышать 2-3 страницы.

2. Описание предприятия (бизнес-идея)

В этой главе коротко и ясно представите историю создания предприятия и Ваше виденье его развития, опишите основные цели, бизнес-идею (продукт/услуга), запланированные стратегии, с помощью которых Вы хотите достичь эти цели, важнейшие оперативные мероприятия этих стратегий, очевидные факторы успеха.

Также в разделе раскройте информацию о составе и квалификации ключевых менеджеров, которые на данный момент занимаются развитием проекта.

Детальное описание продукта/услуги приводится только в разделе №3.

3. Описание услуг (товаров)

Рекомендовано включить в раздел наглядное представление продукции - пусть фотография, рисунок или схема. Если производится не один вид продукции, то описание должно быть по каждому виду в отдельности.

Информация о продукции может содержать следующие данные:

- Наименование продукции;
- Назначение и область применения;
- Основные характеристики;
- Существующие аналоги с учетом мирового опыта;
- Отличительные признаки, выгода/польза клиентов;
- Таблицы сравнения продукции с аналогами по всем основным параметрам;
- Наличие или необходимость лицензирования;
- Степень готовности к выпуску и реализации продукции;
- Необходимость сертификации, наличие сертификатов;
- Необходимость и возможности модернизации продукции;
- Условия поставки и упаковка;
- Гарантии и сервис.

Для инновационных проектов раздел должен содержать описание используемой технологии:

- Степень новизны, целесообразность использования
- Описание используемой технологии
- Преимущества перед существующими технологиями
- Безопасность и экологичность
- Имеющаяся и предполагаемая защита интеллектуальной собственности

- Сроки действия существующих патентов

В бизнес-плане не следует обсуждать конфиденциальные аспекты технологий, необходимо всесторонне рассмотреть плюсы технологии.

Если продукт или услуга, описываемая в бизнес-плане, имеет ряд существенных отличий по сравнению с продукцией конкурирующих фирм, рекомендуется составить сравнительную таблицу товаров или услуг.

4. Анализ рынка и отрасли

Предприятия с большим рыночным потенциалом внушают надежду на большой прирост стоимости. Точный анализ отрасли и рынка дает инвестору представление о том как высок рыночный потенциал – оцененный объём сбыта компании. Используйте как можно более точную информацию о целевом рынке и представьте важнейшие данные в этом разделе. Покажите, как точно Вы знаете свои целевые группы потребителей и их предпочтения. Обязательно указывайте источники использованной информации.

Рекомендовано в данный раздел включить подразделы:

1. Анализ отрасли и общий анализ рынка
2. Рыночные сегменты и целевые клиенты
3. Конкуренция

5. Маркетинг

В этом разделе речь идёт о более существенном, чем об одной рекламе. Опишите типичный процесс продаж, ожидаемый для Вашего продукта/услуги. Сравните его в данном случае с процессом Ваших конкурентов. Спланируйте маркетинговую стратегию к различным целевым группам.

Рекомендовано в данный раздел включить подразделы:

1. Стратегии маркетинга
2. Концепция сбыта
3. Ценообразование
4. Реклама и PR

Стратегию маркетинга не надо путать с рекламными мероприятиями. Существует система так называемых эталонных или базовых стратегий роста (развития), которая включает основные виды стратегий, выверенные практикой и освещенные в специальной литературе. Эти стратегии отражают различные подходы к росту фирмы, связанные с изменением одного или нескольких

следующих элементов: продукт, рынок, отрасль, технология. Если в учредительной команде нет специалиста по маркетингу, рекомендовано воспользоваться советом экспертов, потому что эта область рассматривается как ключ к успеху всего предприятия.

Концепция сбыта представляет процесс доведения продукта или услуги до клиента, называет запланированные каналы сбыта и учитывает при этом возникающие затраты. Опишите как будет оснащён Ваш отдел сбыта персоналом, оборудованием и помещениями, какие требования Вы предъявляете к числу, квалификации и мотивации сотрудников по сбыту, будут ли привлекаться торговые представители.

К развитию концепции сбыта принадлежит также соответствующее ценообразование. Обоснуйте свои цены в отношении целевых групп и их покупательской способности. При этом Вы можете ориентироваться на имеющиеся уже на рынке сравнимые продукты.

Представьте коротко, как Вы хотите обратить внимание клиентов на свой продукт/услугу. Решите, какие из мероприятий маркетинга - классическая реклама (объявления, радио), PR -активность (пресса- и общественная работа) и содействие расширению продаж (точки продаж, броская упаковка) –будут для Вас идеальны. Продумайте, какой имидж Вашего продукта компании должен быть удержан в долгосрочном плане.

6. План производства

В данном разделе приводятся общие сведения:

- географическое положение предприятия
- требования к местной инфраструктуре
- потребность в площадях
- потребность в оборудовании
- сырье и материалы
- технология и уровень квалификации кадров
- экологичность производства и безопасности работающих
- производственная мощность

7. Организационный план

В этом разделе описывается организационно правовая форма предприятия, структура управления предприятием, способы мотивации руководящего состава.

Требования и функции ключевого менеджмента и отделов. Разрабатывается календарный план реализации проекта.

Также рекомендовано в этот раздел включить информацию относительно возможных стратегий выхода инвестора из проекта.

8. Финансовый план

Рекомендованный горизонт планирования – 5-10 лет, минимальный интервал планирования до завершения инвестиционного периода (но не менее 1 года) - квартал.

В разделе проводятся основные финансовые расчеты по проекту, источники финансовых средств, составляются прогнозные финансовые отчёты предприятия.

Структура данной части:

- План финансирования
- Капитальные затраты и амортизация
- Затраты подготовительного периода
- Постоянные расходы
- Штатное расписание
- Переменные расходы
- План продаж
- Налоговые платежи
- Другие поступления и выплаты
- Отчет о прибылях и убытках
- Прогноз денежных потоков
- Прогнозный баланс

9. Оценка эффективности проекта

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

10. Анализ рисков

Описание возможных рисков и форс-мажорных моментов, а также меры, направленные на минимизацию этих рисков. Рекомендуемой к использованию является модель SWOT-анализа.

11. Приложения

Все подробности, которые не вошли в основные разделы, можно описать в приложениях.

Приложения способствуют разгрузке основного текста от подробностей и предоставляют потенциальным партнерам и инвесторам дополнительные наглядные материалы:

- подтверждающие и раскрывающие сведения о предприятии (копии регистрационного свидетельства, устава и учредительного договора предприятия, имеющиеся лицензии и сертификаты, почетные дипломы и свидетельства, копии материалов прессы о деятельности предприятия, отзывы заказчиков и партнеров по совместной деятельности и т.д.);
- характеризующие продукцию (фото, рисунок, чертеж, патент, отзывы, результаты испытаний и сертификации продукции, другие сведения);
- подтверждающие востребованность продукции (материалы маркетингового исследования, сравнительные данные о конкурентах, договора, протоколы о намерениях и заявки на поставку продукции);
- показывающие возможности производства (фотографию предприятия, его ведущих участков, оборудования, копии документов по сертификации производства и др.);
- раскрывающие организационно-правовую готовность проекта (схемы организационной структуры, механизма реализации проекта, выписки из нормативных документов и др.);
- обосновывающие финансово-экономические расчеты (калькуляции, таблицы, и т.д.);
- подтверждающие направленность, значимость (масштабность) и эффективность проекта (решения, программы, планы, акты, письма, отзывы и др.)