

## **Рекомендации по составлению и оформлению бизнес-плана**

Бизнес-план является традиционным для рыночной экономики документом, без которого в сфере бизнеса не предпринимаются никакие сколько-нибудь серьезные действия. Он представляет собой форму обоснования экономической целесообразности выбранного направления деятельности и использования источников финансирования этой деятельности, оценки ожидаемых финансовых результатов (продажи, прибыли, отдачи от вложенного капитала).

Бизнес-план — это удобная общепринятая форма ознакомления потенциальных инвесторов с Проектом, в котором им предлагается принять участие. Бизнес-план разрабатывается для того, чтобы привлечь и удержать потенциальных инвесторов. Он призван показать потенциальным инвесторам целостность и продуманность стратегии реализации предлагаемого Проекта.

Неотъемлемой частью бизнес-плана является сетевой график выполнения работ по реализации Проекта, включающий график финансирования Проекта и график заключения контрактов с партнерами (контракты аренды, поставки оборудования и материалов, исполнения работ и оказания услуг).

Бизнес-план должен учитывать требования уполномоченных органов, оказывающих поддержку Проектов, согласующих Проектную документацию и осуществляющих сертификацию продукции. Примерная структура бизнес-плана Проекта.

### **1. Краткое описание Проекта (общая концепция бизнеса)**

- Цели и задачи Проекта;
- Сущность и особенности Проекта;
- Преимущества и достоинства продукции (технологии, товара, услуги);
- Наличие спроса и ожидаемые объемы продаж;
- Этапы и сроки реализации Проекта;
- Текущее состояние реализации Проекта
- Наличие собственных возможностей и ресурсов;
- Потребности в заемных финансовых ресурсах (инвестициях);
- Сроки возврата заемных средств;
- Коэффициенты эффективности Проекта;
- Коммерческие, социальные и бюджетные выгоды от его реализации;
- Риски реализации Проекта и меры по их минимизации.

## **2. Анализ текущего состояния рынка и перспективы развития отрасли.**

В этом разделе бизнес-плана необходимо:

- Описать картину актуального состояния и перспектив развития отрасли, в которой вы собираетесь реализовывать данный Проект;
- Показать значимость реализации данного Проекта для развития отрасли, для экономического и социального развития Республики Карелия и страны в целом;
- Представить анализ текущей конъюнктуры рынка сбыта, показать тенденции и перспективы его развития, предоставить информацию о своих основных конкурентах;
- Оценить вероятность появления новых конкурентов и потребителей вашего продукта, а также любых тенденций и факторов, которые могут позитивно или негативно повлиять на реализацию Проекта.

## **3. Описание продукта (технологии, товара, услуги).**

В этом разделе предоставляется конкретное описание того продукта, который будет предлагаться будущим потребителям (покупателям), ради выпуска которого был задуман весь этот Проект. Должна быть указана примерная цена вашего продукта и стоимость затрат на его производство. Необходимо дать ответы на такие вопросы, как:

- Какие потребности призван удовлетворить этот продукт?
- Что особенного в этом продукте, его отличия от конкурентов?
- Почему потребители будут предпочитать именно его использование?
- Почему именно ваш продукт будет пользоваться спросом на рынке?
- Какие сильные и слабые стороны вашего продукта?
- Может ли ваш продукт быть защищен авторскими правами, патентами, торговыми знаками? В этом разделе необходимо четко описать и охарактеризовать основные качества продукта, его преимущества и недостатки, достоинства, оригинальные и уникальные особенности, делающие этот продукт конкурентоспособным. При описании продуктов, которые предназначаются для внешнего рынка, необходимо рассмотреть и оценить успешность их реализации (использования) на внутреннем рынке и наоборот.

## **4. Производственный план.**

## **5. Организационный план.**

## **6. Маркетинговый план.**

В этом разделе необходимо:

- Описать стратегию вывода продукта на рынок и его дальнейшего продвижения;
- Отразить стратегию выхода на рынок и роста объемов производства и продаж на основе тех возможностей и ресурсов, которыми вы обладаете, на уникальных свойствах продукта и других конкурентных преимуществах;
- Описать имеющиеся альтернативы выбранной вами стратегии выхода на рынок и обосновать критерии, ввиду которых вами было принято решение отдать предпочтение той или иной стратегии;
- Рассказать о подходах к ценообразованию, способам продаж и рекламе продукта.

## **8. Финансовый план.**

## **9. Риски Проекта и меры по их минимизации.**