



Руководство по бизнес-плану

Этот очерк предназначен для помощи предпринимателю в написании бизнес-плана для создания, приобретения или расширения существующего бизнеса.

Что такое бизнес-план?

Бизнес план это общепринятый управленческий инструмент, используемый успешными и/или будущими предприятиями любого размера для письменного определения бизнес-задач и предложений о том, как эти задачи будут выполняться за определенный период времени. Это письменный документ, который описывает кто Вы, что Вы планируете достичь, где Ваш бизнес будет расположен, когда Вы планируете начать и как Вы преодолете сопутствующие риски и обеспечите предполагаемую прибыль.

Почему Вам нужен бизнес план?

Бизнес план предоставит информацию о Вашем предполагаемом предприятии кредиторам, инвесторам и поставщикам, чтобы продемонстрировать, как Вы планируете использовать их денежные средства, и для установления доверия к Вашему проекту.

Когда нужно готовить бизнес план?

Чем раньше Вы приготовите бизнес-план – тем лучше. Вы увидите, что законченный вариант Вашего бизнес плана может отличаться от первоначального проекта, потому что по ходу Вы будете его пересматривать, обновлять и совершенствовать. Очень важно, чтобы Вы изучили все относящиеся к делу факторы именно сейчас. Таким образом Вы сможете предвидеть любые неожиданности, после того как Ваш бизнес откроет свои двери.

Кто должен готовить бизнес план?

Бизнес план должен готовиться теми людьми, которые будут его осуществлять.

Конечно, могут помочь консультанты, бухгалтеры и опытные деловые люди, но первоначальный проект должны написать Вы. В конце концов, именно Вам придется управлять этим бизнесом, когда он откроется.

Продумайте тщательно каждый элемент Вашего бизнес плана, чтобы у Вас было хорошее представление, как об общей картине, так и обо всех деталях.

Покажите Ваш план другим для конструктивной критики и возможных советов и постарайтесь извлечь пользу из опыта других. Если нужно, внесите в свой план изменения.

В чем здесь польза для меня?

Если Вы никогда раньше не составляли бизнес-плана, Вам, наверное, будет интересно узнать, какая от него Вам польза. Первое и самое важное – это то, что план служит Вам руководством к действию. Во-вторых, Вашему кредитору он дает понимание Вашего делового замысла и тем самым оказывает позитивное влияние на Ваш кредитный запрос. В конечном счете, план поможет Вашему развитию как руководителя, предоставив Вам навыки мышления о конкурентных условиях, рекламных возможностях, источниках финансирования и т.д. Ваша цель – привести план в действие.



1. Краткое описание бизнеса

Опишите вкратце:

- Новое ли это деловое предприятие, расширение ли существующего бизнеса или приобретение бизнеса;
- Тип деятельности, которой Вы хотите заниматься (производство, оптовая торговля, розничная торговля, производство продуктов питания, сфера обслуживания, высокие технологии, и т.п.);
- Ваш товар или услугу и его уникальность;
- Рынок сбыта;
- Ваши преимущества над конкурентами;
- Главные задачи Вашей организации;
- Ваш опыт как руководителя;
- Временные рамки проекта.

(Это всё должно занимать не больше **одной** страницы.)

Кроме этого кратко опишите структурную форму Вашего бизнеса.

- Единоличное владение;
- Партнерское владение (приложите договор);
- Корпорация (приложите договор акционеров);
- Кооператив (приложите договор участников).

Укажите:

- Дату регистрации бизнеса или корпорации;
- Название бизнеса и его адрес;
- Номер телефона бизнеса;
- Имена и телефоны руководителей;
- Процентные соотношения или количество акций каждого совладельца (в случае партнерства или корпорации);
- Адрес интернет-страницы и соответствующие электронные адреса.

2. Стоимость и финансирование проекта.

Определите расходы по предполагаемому деловому предприятию и источники финансирования проекта.

Стоимость проекта

Земля и постройки _____

Ремонт арендованного имущества _____

Оборудование/Мебель _____

Другие активы («гудвилл» – неосязаемые активы), франшиза и т.д.) _____



Автомашины (если используются) _____

Товары (начальная стоимость) _____

Другие стартовые расходы по развитию бизнеса, связанные с отчетом о движении денежной наличности (бухгалтерия, налоги, лицензии, страхование, аренда, сырье и материалы и т.д.) _____

Оборотный капитал _____

Общая стоимость проекта _____

Финансирование проекта

Основной или акционерный капитал _____

- наличные деньги _____

- вложенные активы _____

Закладная (ипотека) на землю и строения _____

Заем на оборудование _____

Другие займы _____

Кредитная линия _____

Грант/Субсидия _____

Общая сумма финансирования проекта _____

***Общие суммы стоимости проекта и финансирования проекта должны быть одинаковыми.**

3. Продукт/Услуга

- Опишите продукцию, которая будет производиться, или услуги, которые планируется предоставлять.
- Чем Ваша продукция или услуга уникальны или в чем отличие Вашего бизнеса от остальных в этой же сфере?
- В чем заключаются особенности/преимущества, которые будут мотивировать клиентов покупать у Вас (например: удобство, обслуживание, качество)?
- Будете ли Вы предоставлять какую-нибудь гарантию на товар или услугу?
- Сообщите информацию о патентах, коммерческих тайнах или других технических преимуществах над конкуренцией.

4. Маркетинг



- Определите общий объем рынка на Вашу продукцию/товар или услугу.
- На кого ориентирована нацелена Ваша продукция / услуга?
- Определите, кто является Вашими конкурентами, укажите их сильные и слабые стороны, а также положительные возможности и риски, связанные с ними.
- Как конкуренция будет реагировать на Ваше появление на рынке?
- Каковы Ваши предыдущие объемы продаж (если таковые существуют) и планируемые?
- Какую цену (заводскую, оптовую, розничную или др.) Вы собираетесь назначать за Ваш товар или услугу и как она сопоставима с конкурирующими?
- Каковы Ваши условия оплаты (за наличные или в кредит)?
- Определите рекламные кампании, которые будут использованы.

5. Производственные требования

- Определите требования к размещению Вашего бизнеса, такие как размер, расположение и тип помещений. Приложите планы предлагаемых помещений. Приложите самые последние оценки недвижимости, предложений о покупке или аренде, ценовые предложения на сырье и материалы от поставщиков.
- Объясните, почему Вы выбрали это месторасположение.
- Предоставьте детали в отношении особых требований, таких как вода, энергия, сжатый воздух, вентиляция, тепло, кондиционирование воздуха, канализация, сбор и утилизация отходов, требования Министерства здравоохранения и т.д. Приложите последние разрешения от Управления здравоохранения, лицензии на алкоголь, городского зонирования и т.д..
- Предоставьте подробный перечень (включая юридические описания) земельных участков и строений, усовершенствований арендного имущества, оборудования и мебели, автомашин, товаров и других активов. Перечень должен включать предлагаемую стоимость приобретения каждого актива.
- Предоставьте общее описание ежедневной деятельности бизнеса (включая часы работы, дни работы, сезонность, поставщиков и их условия оплаты и т.д.).
- Предоставьте по возможности примерную себестоимость товаров или их производственную стоимость.

6. Руководство

- Какова организационная структура компании (т.е. кто, чем занимается)? Включите краткое описание для каждой должности.
- Напишите краткие биографические справки для каждого из основных участников (включая их возраст и опыт в данном виде бизнеса).
- Укажите размер вознаграждения (зарплата, премиальные, распределение прибыли и т.д.) для каждого члена руководства.

7. Персонал

- Перечислите работников (кроме владельцев и руководителей), используя следующие параметры:
- Должность: полный рабочий день, неполный рабочий день, сезонный, временный;
- Метод оплаты: почасовой, помесечный, на комиссионной основе и т.д.
- Предоставьте описания рабочих обязанностей и ответственностей для каждой должности. Включите уровень профессиональных навыков.
- Если требуется профессиональное обучение, укажите продолжительность и стоимость такого обучения.

8. Рекомендательные стороны Справочные данные



	Имя	Телефон	Эл. адрес
Бухгалтер	_____	_____	_____
Банкир	_____	_____	_____
Консультант	_____	_____	_____
Страховая компания	_____	_____	_____
Юрист	_____	_____	_____

9. Финансовые прогнозы

Предоставьте трехгодичные прогнозы (проформа): отчета о движении денежной наличности, балансового отчета и отчета о прибылях и убытках.

10. Дополнительная информация

Обычной практикой для финансового учреждения является требование к основным участникам о предоставлении совместно с кредитным заявлением заявления о состоянии личного имущества. Форма этого заявления обычно предоставляется финансовым учреждением. Могут потребоваться предыдущие финансовые отчеты по деловому предприятию. Другие дополнительные и вспомогательные документы для Вашего бизнес-плана должны быть включены в виде приложений.

Центр услуг предпринимательству «Канада-Онтарио» (COBSC/CSECO) предоставляет деловую информацию на официальных языках Канады – английском и французском. Некоторые из самых полезных наших документов переведены также в порядке любезности и на ряд других языков. За дополнительной информацией по предпринимательству просьба обращаться к сотруднику информационной службы COBSC/CSECO по телефону 1-888-576-4444.