**18.11.2020**

**Группа 31 К заочное обучение**

**Пара № 3 и 4**

**МДК 01.04 Бизнес-планирование**

**Преподаватель Торгашова Екатерина Викторовна**

**Урок 2. Структура и функции бизнес-плана**

Задание:

1. Прочитайте и изучите представленный материал
2. Составьте краткий конспект в тетради
3. Составьте резюме бизнес-плана (идея у каждого своя на выбор) по примеру в тексте.
4. Задание высылайте на почту [torgashova2008@mail.ru](mailto:torgashova2008@mail.ru) сегодня до 20-00
5. В теме письма пишите «31К Б-П резюме»
6. Файл назовите «Фамилия Б-П резюме»
7. Внутри файла укажите дату, предмет, ФИО полностью, группу, заочное отделение
8. Оформите по требованиям из контрольной работы (в печатном виде в ворде) Работа должна быть представлена в напечатанном виде 14 шрифтом Times New Roman, через 1,5 интервал, на одной стороне листа стандартного формата А4. Левое поле – 2,5-3 см, правое – 1,5 см, верхнее и нижнее поля – 2 см.

Желаю успехов!

**Вопрос 1.Виды и типы планов**

*В зависимости от срока*, на который составляется план, и степени детализации плановых расчетов принято различать долгосрочное (перспективное), среднесрочное и краткосрочное (текущее) планирование.

**Перспективное планирование** охватывает период более 5 лет, например 10,15 и 20 лет. Такие планы призваны определять долговременную стратегию предприятия, включая социальное, экономическое, научно-технологическое развитие.

Перспективное планирование следует отличать от прогнозирования. По форме они представляют собой один и тот же процесс, а по содержанию различаются. Прогнозирование — это процесс предвидения, построенный на вероятностном, научно обоснованном суждении о перспективах развития объекта в будущем, его возможном состоянии. Прогнозирование позволяет выявить альтернативные варианты развития планируемого процесса или объекта и обосновать выбор наиболее приемлемого варианта. В этом смысле прогнозирование является одним из этапов перспективного планирования. Без данного атрибута перспективное планирование являлось бы гаданием, а не научным предвидением.

**Среднесрочное планирование** осуществляется на период от 1 года до 5 лет. На некоторых предприятиях среднесрочное планирование совмещается с текущим. В этом случае составляется так называемый скользящий пятилетний план, в котором первый год детализируется до уровня текущего плана и представляет собой по сути дела краткосрочный план.

**Текущее планирование**: охватывает период до 1 года, включая полугодичное, квартальное, месячное, недельное (декадное) и суточное планирование.

*По содержанию плановых решений* выделяют стратегическое, тактическое, оперативно-календарное и бизнес-планирование.

**Стратегическое планирование**, как правило, ориентировано на долгосрочную перспективу и определяет основные направления развития хозяйствующего субъекта, т.е. чего хочет добиться предприятие? Посредством стратегического планирования принимаются решения о том, как расширить деятельность в области бизнеса, создать новые сферы бизнеса, стимулировать процесс удовлетворения нужд потребителей, какие усилия следует предпринять для удовлетворения рыночного спроса, на каких рынках лучше действовать, какую продукцию выпускать или какие услуги оказывать, с какими партнерами вести бизнес и т.п.

Основная цель стратегического планирования состоит в создании потенциала для выживания предприятия в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды, порождающей неопределенность перспективы. В результате стратегического планирования предприятие ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения.

**Тактическое планирование**. Если стратегическое планирование рассматривать как поиск новых возможностей предприятия, тактическое планирование следует считать процессом создания предпосылок для реализации этих новых возможностей, т.е как организация должна достичь заявленных целей, а оперативно-календарное планирование — процессом их реализации.

Тактическое планирование позволяет реализовать вскрытые резервы, что может найти выражение в увеличении объемов производства, снижении затрат, повышении качества продукции, росте производительности труда, уменьшении потребности в капитальных затратах и т.п.

**Оперативно-календарное планирование**. Оперативное планирование в принципе это тоже тактическое планирование, но термин более яркий.

Оперативно-календарное планирование (ОКП) является завершающим этапом в планировании хозяйственной деятельности фирмы.

Основная задача ОКП состоит в конкретизации показателей тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы предприятия и его структурных подразделений.

В процессе оперативно-календарного планирования выполняются следующие плановые функции:

• определяется время выполнения отдельных операций по изготовлению деталей сборочных единиц изделий и изделий в целом путем установления сопряженных сроков передачи предметов труда цехами-поставщиками их потребителям;

• осуществляется оперативная подготовка производства путем заказа и доставки на рабочие места материалов, заготовок, инструментов, приспособлений и другой оснастки, необходимой для выполнения плана производства продукции;

• ведется систематический учет, контроль, анализ и регулирование хода производственного процесса, предупреждающие или ликвидирующие его отклонения от планового графика. В конечном счете ОКП позволяет:

• сократить перерывы в движении предметов труда по отдельным стадиям производства;

• обеспечить равномерность и комплексность загрузки оборудования и площадей;

• четко реагировать на любые отклонения, возникающие в ходе производственного процесса, и тем самым создать предпосылки для ритмичной и эффективной работы предприятия и его подразделений.

Оперативно-календарное планирование увязывает все элементы предприятия в единый производственный организм, включая техническую подготовку производства, материально-техническое обеспечение производства, создание и поддержание необходимых запасов материальных ресурсов, сбыт продукции и т.п.

**Бизнес-планирование.** Бизнес-план предназначен для оценки целесообразности внедрения того или иного мероприятия. Особенно это касается инноваций, которые требуют для своей реализации крупных инвестиций.

Бизнес-план инвестиционного проекта разрабатывается для обоснования:

• текущего и перспективного планирования развития предприятия, выработки (выбора) новых видов деятельности;

• возможности получения инвестиционных и кредитных ресурсов, а также возврата заемных средств;

• предложений по созданию совместных и иностранных предприятий;

• целесообразности оказания мер государственной поддержки.

В частности, планирование можно классифицировать по следующим критериям:

а) по степени охвата:

• общее планирование, охватывающее все аспекты проблемы;

• частичное планирование, охватывающее только определенные области и параметры;

б) по объектам планирования:

• целевое планирование, относящееся к определению стратегических и тактических целей;

• планирование средств, относящееся к определению средств достижения поставленных целей (планирование таких потенциалов, как оборудование, персонал, финансы, информация);

• программное планирование, относящееся к разработке и реализации конкретных программ, например программ производства и сбыта;

• планирование действий, например специальных продаж, наем кадров;

в) по сферам планирования:

• планирование сбыта (цели сбыта, программы действий, расходов на сбыт, развитие сбыта);

• планирование производства (производственной программы, подготовки производства, хода производства);

• планирование персонала (потребности, найма, переподготовки, увольнения);

• планирование приобретений (потребности, закупок, реализации излишних запасов);

• планирование инвестиций, финансов и т.д.;

г) по глубине планирования:

• агрегированное планирование, ограниченное заданными контурами, например, планирование цеха как суммы производственных участков,

• детальное планирование, например, с подробным расчетом, описанием планируемого процесса или объекта;

д) по координации частных планов во времени:

• последовательное планирование, при котором процесс разработки различных планов представляет собой один долгий, согласованный, последовательно осуществляемый процесс, состоящий из нескольких этапов;

• одновременное планирование, при котором параметры всех планов определяются одновременно в одном единственном акте планирования;

**Вопрос 2. Требования к разработке бизнес-планов**

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К БИЗНЕС ПЛАНУ

Учет **общих требований к бизнес-плану** позволяет корректно и грамотно описать инвестиционный проект. Важность профессионализма разработки трудно переоценить, так как потенциальные инвесторы будут изучать привлекательность вложений в ваш бизнес именно по этому документу. Это не значит, что в проекте должны содержаться рекламные лозунги или необъективные данные повышающие его внешнюю привлекательность. Важно обеспечить корректность и объективность всех выводов и расчетов, а также правильную структуру и оформление, что существенно повысит шансы на успешное привлечение инвестиций.

**Общие требования к бизнес-плану** формулируются следующим образом:

* чтобы удержать внимание людей, изучающих проект, его объем не должен быть более 50-ти страниц;
* основу проекта составляют конкретные показатели, цифры и факты, а вся текстовая и дополнительная информация относится к их описанию;
* качественное резюме, характеризующее суть бизнес плана в удобной и понятой форме и небольшом объеме изложения;
* изложение содержания доступным и всем понятным деловым языком, без использования узкоспециализированных терминов, но и без вульгаризмов и элементов простой разговорной речи;
* используемые данные и расчеты должны быть актуальны, правдивы и подтверждены существующими источниками информации. Не стоит включать в проект данные или цифры, не подтвержденные источниками или расчетами;
* проект должен одержать описание всех рисков, которые могут негативно повлиять на ход работ и ли реализацию;
* стратегия развития компании должна быть грамотно описана и содержать амбициозные, но достижимые цели и действенные инструменты их достижения.

*Соблюдение****общих требований к бизнес плану****позволит получить на выходе грамотно составленный инвестиционный проект, который привлечет внимание потенциальных инвесторов.*

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К БИЗНЕС ПЛАНУ

Помимо **общих требований к бизнес плану**, существую специфические, которые также надо учесть в процессе разработки:

1. Срок разработки. Важно определить четкий временной период, в течение которого проект будет написан и утвержден. Если сроки разработки не соблюдаются, то актуальность полученного в итоге проекта будет не соответствовать изменившимся реалиям рынка, и он потребует пересмотра. Чтобы предотвратить такие ситуации, надо придерживаться определенных правил:

* при затягивании процессов подготовки аналитической информации и форм документов, которые выступают в качестве справочного и дополнительного материала, следует запараллелить процесс разработки и включить эти данные в проект позже – в виде приложений;
* Важные инвестиционные проекты требую жесткого соблюдения сроков реализации, и чтобы не нарушать сроки предоставления документа инвестору, заранее закладывается дополнительное время на разработку, с учетом возможных задержек и форс – мажорных обстоятельств.

1. Содержание и структура. Соблюдение этого **требования к бизнес плану** обеспечивается применением типового содержания, характерного для большинства разрабатываемых инвестиционных проектов:

* титульный лист
* оглавление;
* резюме;
* политика конфиденциальности;
* маркетинговые исследования и анализ рынка;
* производственные особенности бизнеса;
* основные параметры финансовой модели и инвестиционной привлекательности проекта;
* описание рисковой составляющей;
* приложения.

Этот список может назвать основными [составными частями бизнес-плана](https://plan-pro.ru/entsiklopediya-biznes-planirovaniya/standarty-i-trebovaniya/sostavnye-chasti-biznes-plana/), который может расширяться в зависимости от ситуации.

Прочие специфические **требования к разработке бизнес плана**:

* цены, используемые при расчетах, должны быть объективны и определены на основе проведенного конкурентного анализа рынка
* проект должен предусматривать суммы налогового бремени, которое будет нести предприниматель, в зависимости от юридической формы деятельности;
* если в рамках проекта планируются расчеты в иностранных валютах, важно заложить курсовые ставки и коридоры, которые позволят объективно оценить финансовые параметры проекта, в случае резкого изменения курсов валют.

Учет общих и специфических **требований к бизнес плану** позволит оптимизировать процессы проектирования, сократить их сроки получить грамотный и профессиональный инвестиционный проект.

ТРЕБОВАНИЯ БАНКОВ К БИЗНЕС ПЛАНУ

Суть инвестиционного проекта для большинства ситуаций – это привлечение внешнего финансирования, в виде субсидий, кредитов, прямых инвестиций или грантов.

Основной источник финансирования – это банковские организации, поэтому для соблюдения **требований банков к бизнес плану**, следует учесть глубину проработки следующих вопросов:

* инновационность и востребованность продукта или услуги на отечественном или зарубежном рынке;
* факторы рыночного спроса и динамика его поведения в будущих периодах;
* перечень материальных и прочих ресурсов, необходимых для старта бизнеса;
* определение цен, условий поставок и поставщиков;
* состав и структура операционных расходов;
* ценовая политика и ее эффективность в сравнении с конкурентами;
* бюджет доходов и условия возврата вложенных средств;
* показатели эффективности проекта.

В качестве основных **требований банков к бизнес плану** выступает эффективность проекта, которая характеризуется следующими показателями:

* *рентабельность*, как отношение прибыли к доходу. Для различных сфер и масштабов бизнес рентабельность может отличаться в разы, поэтому при разработке проекта следует изучить отраслевые нормативы и обеспечить рентабельность на уровне не ниже их.
* *срок окупаемости проекта.* Этот показатель отражает период, в течение которого компания окупит вложенные затраты и начнет зарабатывать за счет собственных средств. Чем он короче, тем быстрее срок возврата кредита. Но надо понимать, что слишком короткие периоды окупаемости вызовут обоснованные подозрения кредитных организаций, так как серьезные проекты предполагают выход на самоокупаемость в течение периода от 3-=х до 5-ти лет.
* *достижение точки безубыточности.* Это очень важный для кредитной организации показатель, характеризующий срок, в который предприятие достигнет ситуации, когда получаемый доход будет полностью компенсировать произведенные расходы, с нулевой прибыльностью. Чем быстрее наступает этот срок, тем эффективнее построена работа и привлекательнее проект.

Также, одним из **требований банков к бизнес плану**, является использование методик и инструментов, адаптированных на территории той страны, где будет осуществляться деятельность. Поэтому, не нужно слепо копировать зарубежный опыт, который не всегда применим к отечественным компаниям из–за:

* различия в законодательстве;
* отличий систем стандартов работы в бизнесе;
* разных практики внутреннего и внешнего документооборота;
* несовпадающих систем финансового и бухгалтерского учета;
* менталитет и обычаи ведения бизнеса.

Удовлетворение **требований банков к бизнес плану** позволит ускорить сроки согласования и получить более выгодные условия кредита.

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ БИЗНЕС ПЛАНА

Помимо требований к структуре и содержанию проекта, существуют **основные требования к оформлению бизнес плана**, касающиеся особенностей форматирования и отражения информации в итоговом документе:

1. Используемые шрифты, поля и т.д.

Текст документа печатается на одной стороне листа формата А4, бумага – белая. Особенности выбора шрифта и его размера определяются исполнителем, но также к ним могут предъявляться требования со стороны потенциального инвестора или заказчика, и этот момент обязательно надо учесть. В инвестиционных проектах не используются сокращения, за исключением общеупотребительных. Поля и абзацные отступы также определяются в соответствии с пожеланиями заказчика или финансовой организации.

1. Структура текста

Основная часть проекта состоит из разделов, заголовки которых выделяются соответствующим форматированием и нумеруются арабскими цифрами. Все крупные разделы следует начинать с нового листа.

1. Колонтитулы

Место для нумерации выбирается произвольно вверху или внизу страницы. Самое важное – это соответствие нумерации содержанию.

1. Оформление расчетов

В соответствии с **основными требованиями к оформлению бизнес плана**, формулы приводятся в отдельной строке, с нумерацией и расшифровкой содержащихся показателей.

1. Таблицы и диаграммы

Таблицы и диаграммы улучают наглядность и восприятие документа, важно не допускать излишней избыточности показателей и делать визуально удобными их размеры. Все диаграммы и таблицы удобнее создавать при помощи табличного редактора Excel, а затем переносить их в основной документ, что позволит быстро вносить исправления.

1. Рисунки

Вообще, для бизнес документов, не рекомендуется использовать рисунки, диаграммы позволяют отображать широкий спектр информации в различных формах. Если рисунков необходим, то он должен быть подписан и выделен в тексте.

Соблюдение основных требований к оформлению бизнес плана позволит получить читаемую и визуально приятную форму, при помощи которой проще будет обосновать грамотность и профессионализм содержания.

**Вопрос 3. Структура, функции и содержание**

**разделов бизнес- плана. Резюме**

**Резюме** – это важнейшая часть документа. В этом разделе кратко излагается основная информация о проекте, его концепция и возможные перспективы. Все специалисты сходятся во мнении о том, что именно от резюме во многом зависит, получите ли вы желаемые инвестиции, или же ваш план не будет принят всерьез.

Ввиду огромной важности этой части, большинство экспертов рекомендуют писать ее уже после завершения работы над другими разделами, ведь только так вы сможете оперировать уже проделанными расчетами и рентабельными данными по вашему проекту.

Ниже описаны основные этапы написания резюме бизнес-плана. Следует подчеркнуть, что вся информация, представленная ниже, носит исключительно рекомендательный характер. Если вам нечего указать в некоторых пунктах, к примеру, из-за отсутствия нужного опыта, вы можете ограничиться несколькими общими выражениями и фразами, или же и вовсе опустить их.

**Основные подразделы резюме**

**1. Название проекта и организационная форма**

Прежде всего, в резюме нужно указать название бизнес-проекта, к примеру:

* Бизнес-план открытия магазина одежды;
* Бизнес-план пекарни;
* Бизнес-план открытия кальянной.

Данный пункт, как правило, не вызывает никаких затруднений у предпринимателей. Впрочем, следующие разделы резюме потребуют от вас гораздо более подробного описания основных особенностей проекта.

Кроме того, для успешного прохождения данного этапа, вам необходимо взять все документы по вашей организации и указать следующую информацию:

* Название организации («Иванов и партнеры»);
* Организационно-правовая форма (ООО код КОПФ-65);
* Форма собственности (Частная собственность Код ОКФС 16
* доля государства (Субъекта Федерации) в капитале 0%);
* Среднесписочная численность работников за год (20 человек);
* Размер уставного капитала (50 тысяч рублей);
* Валовой оборот за последний год работы (700 тысяч рублей);
* Контактные данные: адрес, телефон;
* Реквизиты банковских счетов;
* ФИО, возраст и квалификация руководителя проекта или физического лица, три предыдущих поста, занимаемых руководителем и срок пребывания в должности, а также срок работы в организации, работающей над созданием бизнес-плана.

**2. Описание идеи**

В данном пункте необходимо лаконично, но по существу описать основную идею бизнес-плана. Также следует указать, касается ли ваше предложение расширения уже функционирующего бизнеса, или же вы предлагаете открыть определенное дело с нуля.

Например: Целью проекта является открытие магазина одежды для беременных «Счастливая мама».

Или: Целью данного проекта является открытие фабрикой «Bonjour» сети кофеен-кондитерских, где будет реализовываться продукция вышеупомянутой фабрики.

**3. Описание вашего предприятия**

Если вы управляете организацией, в этом пункте следует описать направление ее деятельности и масштаб предприятия, указать этап, на котором в данный момент находится бизнес. Если же вы являетесь физическим лицом и имеете собственное дело, опишите направление деятельности и текущие успехи.

Например: Фабрика по производству кондитерских изделий «Bonjour» успешно функционирует на протяжении 7 лет. В производстве задействованы новейшие технологии производства, фабрика располагает большими производственными площадями и задействует только высококвалифицированных сотрудников. Благодаря вышеперечисленным характеристикам, компания успешно осуществляет оптовую торговлю кондитерскими изделиями и имеет стабильный доход. Однако открытие точки розничной торговли, в частности, кофейни-кондитерской, позволит увеличить прибыль предприятия и вывести продукцию «Bonjour» на новый рынок.

За последние три года было реализовано …, запущено … линий по производству … и т.д.

**4. Описание квалификации ключевых сотрудников**

В данном пункте необходимо определить ключевой персонал и описать квалификацию работников, указав наличие опыта в схожих проектах, нужных для вашего бизнеса навыков и т.д.

Также следует приложить данные об образовании с указанием учебного заведения, выдавшего сертификат или диплом. Как и в случае с самим руководителем, следует указать предыдущие места занятости и срок работы в указанных организациях.

Если управляющие сотрудники являются соучредителями сообщества, об этом нужно упомянуть в обязательном порядке.

**5. Краткое описание сферы, в которой вы планируете работать**

Написание этого пункта, как правило, вызывает у бизнесменов наименьшее количество трудностей. Для того чтобы описать требуемую отрасль необходимо лишь найти материалы по данной сфере и выбрать подходящую информацию, а именно: факты, подтверждающие перспективность отрасли; положительные тенденции; наиболее распространенные проблемы, которые вы сможете устранить благодаря продуманной стратегии.

Помните, даже в бизнес-плане следует избегать плагиата. Фактически, вам необходимо переписать найденный текст другими словами.

 Для того чтобы ваш поиск был максимально продуктивным, следует использовать соответственные запросы, к примеру:

* Состояние … бизнеса;
* Ситуация в … отрасли;
* Исследования/обзор … отрасли 2016/2017 год и т.д.

Разумеется, большинство сайтов будут предлагать вам купить исследование, однако некоторые из них будут содержать необходимую информацию. Более того, найти подходящие последние данные о конкретной сфере деятельности вовсе не сложно, т.к. они находятся в открытом доступе, стоит лишь приложить усилия.

**6. Описание преимуществ вашего предложения/компании**

Именно этому пункту в резюме стоит уделить наибольшее количество внимания. Краткое изложение плюсов вашего предложения – это то, на что обращают внимание инвесторы. Изложите плюсы вашего проекта так, как будто вы – единственный кандидат, способный справиться с данной задачей. В этой пункте стоит упомянуть богатый опыт, уникальность и прогрессивность предложенной концепции, наличие всех необходимых знаний и навыков, нужного оборудования, площадей и т.д.

Помните, в данном случае скромность неуместна. Если вы уже имеете опыт работы на рынке, обязательно упомяните высокий потребительский спрос на продукцию, широкую целевую аудиторию и подкрепите это соответственными исследованиями. Главное, чтобы ваши утверждения выглядели правдоподобными и аргументированными.

**7. Описание целей проекта**

Разумеется, в резюме также необходимо указать цели и перспективы вашего плана. Описывая основные задачи и возможности выхода на новые рынки, вам следует быть как можно более конкретными и четко описывать, где и как ваше предприятие планирует работать. Иными словами, вам нужно упомянуть, как именно вы планируете достичь заданных целей и приблизительные сроки, в которые вы собираетесь выйти на вышеуказанные объемы и суммы. И опять-таки, не стоит скромничать – опишите самый положительный сценарий. Однако не стоит сыпать и голословными перспективами – все результаты должны быть связаны с уже изложенными преимуществами проекта. Более того, ваши цели должны полностью соответствовать дальнейшим расчетам, представленным в бизнес-плане.

**8. Указание подходящих государственных программ**

В настоящее время существует множество различных государственных программ, направленных на развитие различных отраслей бизнеса. Вам лишь стоит найти нужную, введя словосочетание «государственная программа … отрасль». Если вы все же не найдете подходящих предложений от государства, вам все же следует указать, что ваш проект поможет бороться с безработицей в конкретном населенном пункте или регионе, поддержит местного производителя и т.д.

**9. Описание нужных инвестиций**

В данном пункте вам нужно указать, какая сумма вам необходима для запуска и поддержания вашего проекта, а также описать на какие статьи расходов будут направлены средства. Однако помните, резюме бизнес-плана, это лишь краткое изложение основных моментов, а значит расписывать каждую сумму до копейки не стоит, достаточно лишь обозначить общие направления.

Немаловажным моментом является также необходимость указать, какую именно сумму вы готовы внести лично, и какую ожидаете от потенциального инвестора. При этом стоит описать примерные сроки погашения задолженности.

**10. Описание имущества физического лица**

Если вы не являетесь одним из учредителей организации, а остаетесь физическим лицом, опишите ваше имущество.

**11. Наличие разрешительных документов, связанных с видом деятельности**

Если ваш проект касается, к примеру, открытия аптеки, вам нужно указать, что вы имеете государственную лицензию на реализацию фармацевтической продукции.

**12. Показатели финансовой эффективности плана**

Здесь нужно представить показатели, выведенные благодаря расчетам, изложенным в бизнес-плане, а именно:

* Примерный срок окупаемости проекта;
* Дисконтируемый срок окупаемости;
* Рентабельность бизнеса;
* Валовой доход;
* Себестоимость товара;
* Чистая прибыль предприятия и т.д.

**13. Описание и анализ возможных рисков**

Описание преимуществ вашего проекта вовсе не исключает описание возможных рисков. Прежде всего, ваш план должен быть максимально реалистичным, отчасти для того, чтобы показать потенциальным инвесторам, что вы трезво оцениваете ситуацию, а не витаете в облаках огромных прибылей без малейших затруднений. Однако не стоит и сгущать тучи: если вы готовите бизнес-план не в своих целях, а именно для инвестиций, опишите основные риски, не слишком детализируя их. Как правило, в резюме указываются такие риски:

1. Непредвиденные: стихийные бедствия, пожары, воровство. Минимизировать данные риски можно при помощи страхового полиса.
2. Коммерческие: нереалистичный анализ конкурентной среды, ненадежные поставщики и агенты, недостаточный анализ отрасли и т.д. Минимизируются благодаря тщательному анализу рынка и поиску порядочных партнеров.
3. Экономические: кризисы, падения курсов валют и т.д.
4. Политические, трудно прогнозируемые риски.

**Советы и рекомендации**

1. Если вы намереваетесь получить деньги от иностранных организаций, напишите и английскую версию резюме бизнес-плана.
2. Если вы не хотите, чтобы ваши расчеты использовались другими физическими или юридическими лицами, укажите, относится ли ваш бизнес-план к публичной информации, информации для внутреннего использования, является конфиденциальными или строго конфиденциальным.
3. Не стоит делать резюме чересчур объемным, достаточно будет пары печатных страниц. Информация должна быть изложена лаконично и напрямую касаться главных аспектов бизнеса.

**Пример резюме бизнес-плана по открытию магазина одежды**

Название организации: «Beautiful clothes»

Организационно правовая форма: ООО код КОПФ-65

Форма собственности: Частная собственность Код ОКФС 16

Численность работников за год: 50

Уставной капитал: 2 000 000 рублей

Валовой оборот за последний год: 7 000 000 рублей

Контактные данные: г. Ростов, ул. Большая Садовая, д. 5, телефон +700000000

Р/счет: 2625хххххх

Руководитель проекта: Иванова Мария Васильевна. Предыдущие посты: заместитель начальника кредитного отдела  банка «ХХХ» (с 1989 по 1998), топ-менеджер компании «ХХХ» (с 1998 по 2010); учредитель организации «Beautiful clothes» (с 2010 по настоящее время).

Целью проекта является открытие фабрикой «Beautiful clothes» фирменного магазина одежды для взрослых «Beautiful clothes».

Фабрика по производству одежды «Beautiful clothes» успешно функционирует на рынке более 6 лет. В производстве задействованы новейшие технологии, в распоряжении фабрики большие площади и высококвалифицированные работники: швеи и дизайнеры. Благодаря вышеперечисленным характеристикам фабрика принимает множество заказов от магазинов одежды по всей стране и предоставляет возможность совершать оптовые закупки.  Однако компания стремится к развитию собственного бренда посредством открытия собственного брендового магазина и запуска нескольких линий фирменной одежды. За последние 3 года работы было реализовано ХХХ единиц продукции, запущено 2 пробных линии одежды, заключены договора с 10 сетями модной одежды.

Ключевыми сотрудниками являются:

1. Учредитель компании, директор – Иванова Мария Васильевна.
2. Главный дизайнер – Кобцева Юлия Вячеславовна, дипломированный специалист, диплом выдан ХХХ, 20-летний опыт работы в области, является соучредителем компании.
3. Топ-менеджер – Гаврилов Юрий Александрович, магистр, диплом выдан ХХХ, имеет 5-летний опыт работы в компании ХХХ, где выполнял управленческие функции, 7-летний опыт работы в компании ХХХ, где выполнял обязанности директора, работает в компании «Beautiful clothes» на протяжении четырех лет.

Отрасль розничной реализации одежды на российском рынке в настоящее время переживает свой подъем. По состоянию на 2016 год, оборот на рынке вырос на 3% в рублевом эквиваленте. Положительным фактором является и то, что наблюдается серьезных спад экспорта продукции европейский брендов в Россию, а потребители все чаще предпочитают приобретать одежду от отечественных производителей. Подобная тенденция объясняется более низкими ценами и высоким качеством продукции и используемых материалов.

Данный бизнес-план описывает открытие собственного фирменного магазина на базе уже существующей фабрики.

Преимущества проекта «Beautiful clothes» таковы:

1. Налаженное производство одежды;
2. Наличие опыта в запуске линий одежды;
3. Знание спроса;
4. Команда опытных дизайнеров;
5. Новейшие технологии производства, позволяющие существенно снизить цену на продукцию.

Целями проекта являются:

* Вывод своего бренда на российский рынок одежды;
* Открытие собственного брендового магазина;
* Поиск помещения и персонала для магазина;
* Разработка новых линий модной одежды;
* Выработка особого фирменного стиля;
* Популяризация бренда при помощи эффективных маркетинговых стратегий;
* Выход на уровень СНГ, популяризация бренда за рубежом в течение 7 лет;
* Выход на мировой рынок одежды в течение 15 лет.

Проект подпадает под государственную программу "Легкая промышленность и народные художественные промыслы" государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности", нацеленной на увеличение доли отечественных товаров на внутреннем рынке.

Необходимые инвестиции:

* Покупка помещения под магазин – ХХХ рублей;
* Зарплата сотрудников – ХХХ рублей;
* Расходы на материалы для коллекции – ХХХ рублей;
* Расходы на создание моделей и пошив одежды – ХХХ рублей;
* Маркетинговое продвижение проекта – ХХХ рублей;
* Общая сумма инвестиций – ХХХ рублей.

Финансирование проекта планируется отчасти за счет собственных средств инициатора проекта, а также отчасти за счет привлечения кредитных ресурсов. В качестве кредитора рассматривается ХХХ.

* Собственные средства – ХХХ руб.
* Заемные средства – ХХХ руб.

Данный вид деятельности не требует оформления разрешительных документов.

Финансовая эффективность проекта:

* Срок окупаемости – Х месяцев;
* Дисконтируемый срок окупаемости – Х месяцев;
* Рентабельность бизнеса – 20%;
* Валовой доход – ХХХ миллионов рублей;
* Себестоимость товара – ХХХ рублей;
* Чистая прибыль предприятия – ХХХ рублей.

Анализ рисков проекта:

1. Непредвиденные риски: пожары, кражи, стихийные бедствия. Покрываются страховым полисом компании.
2. Коммерческие риски: нереалистичный анализ конкурентной среды, работа с неблагонадежными партнерами и недостаточно квалифицированным персоналом. Минимизируются благодаря работе опытных специалистов компании и тщательному учету всех возможных факторов на рынке.3. Экономические риски: кризис, падение курса валют.

**Пример резюме бизнес-плана по открытию салона красоты**

Индивидуальный предприниматель Фефелов Валерий Александрович

Численность работников: 5

Контактные данные: Москва, ул. ХХХ, д. ХХ, телефон +700000000

Расчетный счет: 5674хххххх

Инициатор и руководитель проекта: Фефелов Валерий Александрович. Предыдущие должности: директор частной фирмы-дистрибьютора косметической продукции (2000-2016 год), 2016 год – Индивидуальный Предприниматель.

Целью проекта является открытие салона красоты «Glamour», где будут оказываться следующие услуги: маникюр, педикюр, наращивание ногтей, мужские, женские и детские стрижки, макияж, прически.

Создатель данного проекта, Фефелов Валерий Александрович, имеет нужный опыт работы в отрасли косметологии, опытную команду специалистов, работающих в данной сфере, а также располагает контактами нужных поставщиков и имеет кандидатуры на должности работников салона, что позволяет открыть успешный салон красоты высокого уровня в кратчайшие сроки.

Ключевые работники:

1. Фефелов Валерий Александрович, руководитель, индивидуальный предприниматель. Имеет значительный опыт работы в сфере, связанной с оказанием косметических услуг, является дипломированным специалистом ХХХ, диплом выдан ХХХ.
2. Петрова Анна Николаевна, администратор, имеет опыт 10-летний опыт работы в двух салонах красоты, «ХХХ», «ХХХ».
3. Поляченко Светлана Сергеевна, бухгалтер, финансист, имеет 15-летний работы в банке ХХХ в качестве главного экономиста.

Рынок косметических услуг в России развивается ежегодно. Так, к 2014 года его объем вырос более чем на 1%. В 2014 году оборот данного рынка составил  более 90 миллиардов рублей, что превысило уровень 2013 года на 10%. Подобная положительная динамика наблюдалась и в 2015 году. Такой рост объясняется ростом платежеспособности населения. При этом услуги салонов красоты пользуются большим спросом в крупных городах. Большим спросом пользуются салоны эконом-класса, которые предлагают услуги по сниженным ценам и активно продвигаются в социальных сетях.

Данный проект предполагает открытия салона красоты эконом-класса в городе Москва. К преимуществам данной инициативы можно отнести следующее:

* Наличие схожего опыта работы у ключевого персонала;
* Высокий спрос на данные услуги среди широких слоев населения;
* Низкие цены дают серьезное конкурентное преимущество;
* Наличие контактов поставщиков качественной косметической продукции;
* Наличие высококвалифицированного персонала на должности мастеров маникюра и педикюра, парикмахеров и визажистов.

Целями проекта являются:

* Адаптация и ремонт помещения, находящегося в собственности под салон красоты;
* Закупка товаров и обучение мастеров;
* Начало деятельности салона;
* Продвижение проекта в социальных сетях и на других информационных ресурсах;
* Выход на высокую прибыль ХХХ рублей в срок ХХХ месяцев;
* Открытие еще 2-х фирменных салонов в Москве в течение ближайших 3 лет;
* Дальнейшая экспансия бренда в регионах, открытие 10 фирменных салонов в течение 10 лет.

Необходимые инвестиции:

* Зарплата сотрудников – ХХХ рублей;
* Расходы на закупку косметических средств, оборудования – ХХХ рублей;
* Расходы на ремонт и создание дизайн-проекта – ХХХ рублей;
* Маркетинговое продвижение проекта – ХХХ рублей;
* Оплата коммунальных услуг и прочие расходы – ХХХ рублей;
* Общая сумма инвестиций – ХХХ рублей.

Финансирование проекта планируется отчасти за счет собственных средств инициатора проекта, а также отчасти за счет привлечения кредитных ресурсов. В качестве кредитора рассматривается ХХХ.

* Собственные средства – ХХХ руб.
* Заемные средства – ХХХ руб.

Для открытия бизнеса после подготовки помещения планируется получение заключения от Роспотребнадзора, Госпожнадзора, местных органов власти. Договоры на коммунальные услуги, отопление и водоснабжение уже заключены.

Финансовая эффективность проекта:

* Срок окупаемости – Х месяцев;
* Дисконтируемый срок окупаемости – Х месяцев;
* Рентабельность бизнеса – 30%;
* Валовой доход – ХХХ миллионов рублей;
* Себестоимость товара – ХХХ рублей;
* Чистая прибыль предприятия – ХХХ рублей.

Анализ рисков проекта:

1. Непредвиденные риски: пожары, кражи, стихийные бедствия. Покрываются страховым полисом компании.
2. Коммерческие риски: нереалистичный анализ конкурентной среды, работа с неблагонадежными партнерами и недостаточно квалифицированным персоналом. Минимизируются благодаря работе опытных специалистов компании и тщательному учету всех возможных факторов на рынке.
3. Экономические риски: кризис, падение курса валют.