



PRO
CONSULTING
АНАЛІТИКА РИНКІВ. ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ

Что такое бизнес-план и его предназначение

Вопросы к обсуждению

- I. Что такое бизнес-план и его предназначение**
- II. Критерии выбора проектов для финансирования**
- III. Стандарты бизнес-плана и его содержание**
- IV. Содержание бизнес-плана**
 - Характеристика компании инициатора-проекта
 - Концепция проекта
 - Инвестиционный бюджет. Сетевой график реализации и финансирования проекта
 - Организационно-производственный план
 - Анализ целевого рынка. Маркетинговая стратегия
 - Финансовая и экономическая оценка проекта
 - Ключевые показатели прибыльности бизнеса и его инвестиционной привлекательности
 - Вознаграждение инвестора по проекту. Возврат вложенных инвестиций
- V. Подведение итогов**

Что такое бизнес-план и его предназначение

Первый этап начала собственного бизнеса – это составление бизнес-плана.

Бизнес-план – это главный инструмент планирования и эффективной организации работы Вашего бизнес проекта.

Комплексно планировать и организовывать бизнес;

Оценить перспективность и жизнеспособность Вашей бизнес идеи и бизнес проекта, исходя из сложившихся реалий в экономике и в конкретной ее отрасли;

**Бизнес-план
дает
возможность:**

Понимать потенциальную прибыльность и рентабельность бизнеса;

Оценить объем необходимых капиталовложений для организации проекта, а также отдачу от вложенных инвестиций и время необходимое для их возврата;

Привлечь финансирование: инвестора или банковское кредитования и самому принять решение об инвестировании.

Составляйте бизнес-план, чтобы грамотно организовывать и успешно развивать свой бизнес.

Роль бизнес-плана в поиске финансирования

Для инвестора (компании, банка, фонда, частного лица)



- Источник комплексной информации о проекте (бизнес идея)
- Инструмент оценки и анализа бизнес-проекта
- Ключевая информация для принятия решения

Для бизнесмена (предпринимателя)



- Формализация бизнес идеи
- Инструмент общения с потенциальными инвесторами и финансирующими организациями
- Руководство при дальнейшей реализации проекта



Критерии выбора проектов для финансирования

При выборе проекта для финансирования ключевыми параметрами оценки выступают:

конкурентоспособность проекта

отраслевой фактор, особенности целевого рынка

уровень риска

уровень доходности проекта

скорость выхода на окупаемость

компания, которая реализует проект



NB! Влияние оказывают как внутренние, связанных с проектом факторы, так и внешние общеэкономические и рыночный факторы.

Стандарты бизнес-плана и его содержание

Бизнес-план должен быть составлен в соответствии с соблюдением определенных норм и требований, которые нашли свое отражение в следующих международных стандартах:

Стандарт UNIDO



- принят в компаниях, работающих с европейским и американским рынком

Стандарт ЕБРР



- предоставляется в организации, которые работают с Мировым банком

Стандарт TACIS



- стандарт применяется для стран Евросоюза

NB! Стандарты определяют порядок подачи информации и дают возможность правильно структурировать информацию по Вашему проекту.

Стандарты бизнес-плана и его содержание



NB! Объем и структура каждого проекта индивидуальны.

NB! Рекомендуется придерживаться общей логики делового планирования, которая выработалась в мировой практике и закрепились в стандартной структуре бизнес-плана.

Структура бизнес-плана



1. Компания-инициатор Проекта

2. Концепция, цели и задачи Проекта

3. Инвестиционный план:

Источники финансирования, направления капиталовложений, график финансирования Проекта

4. Организационно-производственный план:

Производственный процесс, технология, необходимые ресурсы

5. Анализ целевого рынка:

Оценка рынка сбыта, определение целевого клиента. Маркетинговая стратегия проекта

6. Финансовая и экономическая оценка Проекта

7. Анализ рисков

8. SWOT-анализ Проекта

9. Выводы

10. Приложения

Характеристика компании-инициатора Проекта

Если инвестиции привлекаются в уже существующий бизнес или компания реализовывает проект связанный с основной деятельностью – в бизнес-плане необходимо подавать информацию о деятельности компании в следующем ключе:

- Сфера деятельности, предоставляемые услуги, история развития, опыт реализованных проектов

Портфолио компании



- Описание и характеристика. Позиции компании на рынке

Рыночная среда



- Описание целей и задач которые ставит перед собой компания

Стратегии и цели компании



- Структура собственности компании

Собственники компании



- Менеджмент компании. Кадры. Человеческий ресурс который может быть использован

Кадровый потенциал



- Анализ финансового состояния компании в динамике

Финансовое состояние



- Наличие непогашенной задолженности (для банковского финансирования) . Позитивная история

Кредитная история



Концепция проекта



1. Описание бизнеса, его сути и специфики (какой товар мы предлагаем и кому)
2. В чем уникальность проекта?
3. Основные конкурентные преимущества
4. Какие задачи Вы решаете для ваших клиентов? Какова потребность рынка? В чем особенность и отличие Ваших товаров (услуг)
5. Описание Бизнес-модели: каким образом будет построен бизнес и как будут зарабатывать деньги

То есть, данный раздел должен показать перспективность бизнес идеи, ее обеспеченность конкретной потребностью

Наш продукт/услуга



Товар/услуга

Какие товары мы будем продавать, их основные характеристики



В чем особенности товара и его отличия от других

Ключевая выгода по отношению к потребностям клиентов – как вы можете удовлетворить их лучше конкурентов



Кто выступает целевым клиентом

Возраст, платежеспособность, регион проживания и другие характеристики



Каналы сбыта и продвижения

Какие использовать, как воздействовать на целевую аудиторию



Инвестиционный бюджет. Сетевой график реализации и финансирования проекта

Инвестиционный план бизнес-план описывает объем необходимого финансирования и направления его использования:

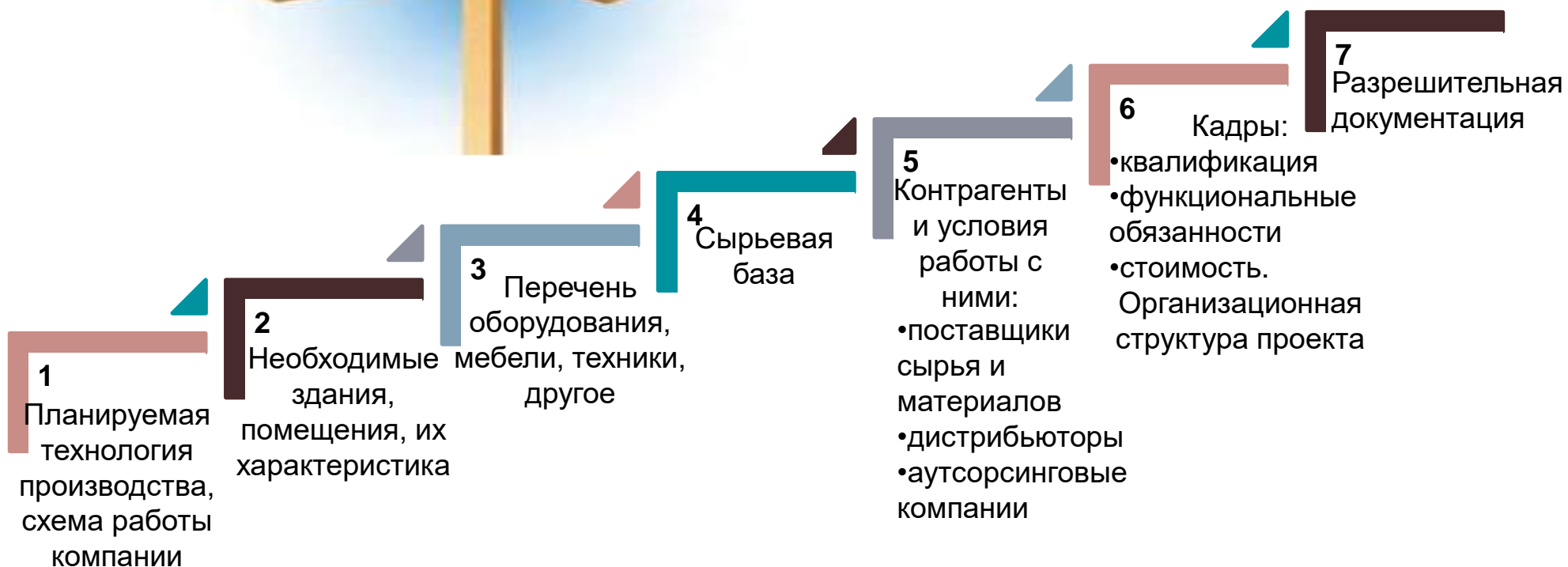
- Объем необходимых инвестиций для организации и начала работы проекта
- Все источники, из которых планируется финансирование проекта.
- Форма привлечения инвестиций: акционерный капитал или заемные средства
- Время на какое привлекаются средства. Стоимость ресурса.
- Инвестиционные статьи, которые финансирует каждый конкретный источник финансирования
- График финансирования и профинансированные работы.

Сетевой график проекта дает временную оценку начала проекта и времени его реализации:

- Время реализации проекта – горизонт планирования.
- Дата начала проекта. Допроектные работы, если таковы есть. Основные этапы проекта, их характеристика, время начала и длительность.
- Необходимый персонал на каждом этапе. Сфера ответственности.
- Дата запуска проекта и начала продаж



Организационно-производственный план. Как наша идея будет работать и что для этого нужно



Финансовая и экономическая оценка проекта

Финансовый план бизнес-плана должен содержать:



Прогнозный план продаж*



Отчет о прибылях и убытках*



Отчет о движении денежных средств*



Расчет себестоимости предоставления услуг и точки безубыточности производства

NB! *Данные отчеты составляются на весь проектный период с ежемесячной или квартальной разбивкой для определения времени выхода на проектные мощности, отображения сезонности работы бизнеса.

Оценка экономики проекта: планирование продаж



1. Каким образом Вы будете продавать свою продукцию : опт или розница.
2. Определение цены товаров, различных условий работы с дистрибьюторами и ритейлом
3. Фактор сезонности и его влияние на спрос
4. Использование скидок и акций для продвижения товаров.
5. Время необходимое для завоевание целевой аудитории
6. Средний ожидаемый ежемесячный объем продаж

Оценка экономики проекта: анализ себестоимости продукции, структура цены и операционные затраты

Операционные расходы

- что входит в себестоимость нашего товара
- какие накладные расходы мы несем
- какие из расходов постоянные, какие переменные
- непредвиденные расходы

Удельный вес операционных расходов в общем доходе

- какая доля операционных расходов в планируемой прибыли у нас.
- сравнение показателя со среднерыночным

Структура цены

- отражает удельный вес каждого элемента ценообразования в общей сумме цены товара
- уровень торговой наценки

Финансовые расходы

- затраты на обслуживание заемного капитала и его погашение
- коэффициент обслуживания долга >1

Безубыточность производства

- в натуральном и денежном выражении
- минимально возможная цена реализации
- запас финансовой безопасности предприятия

Оценка экономики проекта: оценка прибыльности, рентабельности и инвестиционной привлекательности проекта

Показатели прибыльности

- Sales – Валовой доход
- Gross profit – Валовая прибыль/убыток
- EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – Прибыль от операционной деятельности
- EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) – Прибыль от обычной деятельности
- Net Profit/loss – Чистая прибыль/убыток

Показатели рентабельности

- Gross profit Margin (%) – валовая рентабельность
- EBITDA Margin (%) – рентабельность операционной деятельности
- Ordinary Income Margin (%) – рентабельность обычной деятельности
- Return on sales (%) – рентабельность продаж

Показатели инвестиционной привлекательности

- DPP (дисконтированный период окупаемости) – период возврата вложенных в реализацию проекта средств с учетом фактора дисконта
- NPV (чистая приведенная стоимость) - представляет собой разницу между всеми денежными поступлениями и выплатами, приведенными к моменту оценки инвестиционного проекта
- IRR (внутренняя норма доходности) - это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом
- PI (прибыльность вложений) – прибыльность вложений определяет доход получаемый на каждую вложенную денежную единицу

Вознаграждение инвестора по проекту. Возврат вложенных инвестиций

Особенностью бизнес-плана для привлечения инвестиций является необходимость определения метода вознаграждения инвестора, возврата полученных инвестиций и выплаты дивидендов.

Метод входа инвестора в проект

Долевое участие – предоставление инвестору доли в формируемом предприятии

Предоставление необходимых средств в виде инвестиционного займа (процентный, беспроцентный)

Методы выхода инвестора из проекта

Выкуп доли инвестора по истечению определенного срока

Погашение инвестиционного займа в виде дивидендов

Расчет вознаграждения инвестора

Оценка стоимости бизнеса:

- Расходный подход (метод чистых активов)
- Доходный подход (EVA, DCF)

Составление графика выплаты дивидендов

NB! *Методы взаимодействия с инвесторами могут различаться и определяются на основании договоров



Подведение итогов . Выводы. Принятие управленческого решение

Подведение итогов



- Бизнес-план является комплексным источником информации о планируемом проекте, его рисках и возможной прибыльности. Поэтому мы рекомендуем начинать поиск финансирования с составления бизнес-плана.
- При этом если круг инвесторов еще не определен, на первом этапе может понадобиться инвестиционная презентация. Она содержит основную информацию по проекту, необходимую чтобы заинтересовать инвестора Вашим бизнес-планом и Вашим бизнес-проектом.
- В зависимости от источника инвестиций и самого инвестиционного проекта структура и содержание бизнес-плана может различаться.
- При оценке и выборе объекта для финансирования инвестор руководствуется рядом факторов и оценивает ряд моментов, поэтому необходимо взвешенно подходить к разработке бизнес-плана

Компания Pro-consulting -

Ваш надёжный партнер на рынке консалтинговых услуг

Украина,

03150, г. Киев, улица Предславинская, 11а

Контактный телефон: +38 (044) 591-52-53

Эксперт Департамента финансового консалтинга

Назаренко Юлия