

**Стандарты UNIDO для Бизнес-плана**

Одной из организаций предлагающей стандарты для бизнес-планирования является United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) — организация, борющаяся за глобальное процветание, поддерживая индустриальное развитии развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Исходя из стандартов этой организации, типовой бизнес-план должен состоять из следующих частей:

- резюме

- описание отрасли и компании

- описание услуг (товаров)

- продажи и маркетинг

- план производства

- организационный план

- финансовый план

- оценка эффективности проекта

- гарантии и риски компании

- приложения

**1. Резюме**

Раздел содержит общую информацию о бизнес-плане. По резюме составляют впечатление обо всем проекте, поэтому его всегда просматривают потенциальные инвесторы. Резюме должно содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на волнующие инвесторов вопросы — каков объем инвестиций, сроки кредитования, гарантии возврата, объем собственных средств и прочее. Остальные разделы документа должны давать более расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов в резюме.

**2. Описание отрасли и компании**

Описание общей информации о предприятии или компании, описание отрасли и перспективы её развития, финансовые показатели деятельности, кадры и структура управления, направление деятельности и выпускаемая продукция или услуги, партнерские связи.

**3. Описание услуг (товаров)**

Наилучшим будет наглядное представления продукции производимой вашим предприятием — пусть это будет фотография, рисунок или натуральный образец. Если вы производите не один вид продукции, то описание должно быть по каждому виду в отдельности.

*Структура данной части:*

- Наименование продукции

- Назначение и область применения

- Основные характеристики

- Конкурентоспособность

- Патентоспособность и авторские права

- Наличие или необходимость лицензирования

- Степень готовности к выпуску и реализации продукции

- Наличие сертификата качества

- Безопасность и экологичность

- Условия поставки и упаковка

- Гарантии и сервис

- Эксплуатация продукции

- Утилизация

**4. Продажи и маркетинг**

Прежде всего, для вашего товара должен существовать рынок сбыта. В данном разделе вы должны показать инвестору, что этот рынок есть. Потенциальные покупатели делятся на конечных потребителей и оптовых покупателей. Если потребителем выступает предприятие, то оно характеризуется месторасположением и отраслью, в которой вы работаете. Если потребитель это население, то характеризуется стандартными социально-демографическими характеристиками - пол, возраст, социальное положение, и прочее. Также, стоит описать потребительские свойства товаров - цена, срок службы изделия, внешний вид и другие.

*Структура данной части:*

1. требования, которые потребитель предъявляет к продукции данного вида и ваши возможности им соответствовать

2. анализ и описание конкурентов, какие сильные и слабые стороны вы будете иметь

3. маркетинговые исследования, описание рынка и его перспективы развития

4. сбыт — начиная от упаковки и хранения и заканчивая непосредственно сбытом в местах продаж и гарантийным обслуживанием

5. привлечение потребителей — какими способами (маркетинговыми инструментами), анализ эластичности спроса по цене.

**5. План производства**

Расчет постоянных и переменных издержек на производство, объемов производства и сбыта, расчет себестоимости продукции и общие сведения о возможностях предприятия.

*Структура данной части:*

- географическое положение предприятия, транспортные пути, наличие коммуникаций

- технология и уровень квалификации кадров

- потребность в площадях

- кадровое обеспечение

- экологичность производства и безопасности работающих

- объем производства

- заработная плата и другие расходы на персонал

- затраты на сырье и материалы

- текущие затраты на производство

- переменные издержки

- постоянные издержки

**6. Организационный план**

От топ-менеджмента компании напрямую зависит успешность проекта. В этом разделе описывается организация руководящего состава и основных специалистов, организационная структура предприятия и сроки реализации проекта, способы мотивации руководящего состава.

**7. Финансовый план**

Необходимо описать основные финансовые расчеты и издержки, провести калькуляцию себестоимости и описать смету расходов на проект. Так же, описать источники финансовых средств, привести таблицу расходов и доходов и описать движение наличности.

*Структура данной части:*

- Затраты подготовительного периода

- Затраты основного периода

- Расчет поступлений

- Затраты, связанные с обслуживанием кредита

- Налоговые платежи

- Другие поступления и выплаты

- Отчет о прибылях и убытках

- Поток реальных денег

- Прогнозный баланс

**8. Оценка эффективности проекта**

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

**9. Гарантии и риски компании**

Гарантии по окупаемости проекта и возврату заемных средств. Описание возможных рисков и форс-мажорных моментов.

**10. Приложения**

Все подробности, которые не вошли в основные разделы, можно описать в приложениях. Это разгрузит основную часть от лишних таблиц, графиков и прочего.

В приложениях чаще всего описываются следующие моменты:

1. полная информация о компании (регистрационные документы и прочее)

2. фотографии, чертежи, патентная информация о продукции

3. результаты маркетинговых исследований

4. фотографии и схемы предприятия

5. схемы по организационной структуре предприятия

6. финансово-экономические расчеты (таблицы, графики)

7. нормативные документы и законодательные акты подтверждающие описанные риски по проекту.