

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,
Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.
Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .
Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.
Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В ФОРМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

. Американский типовой бизнес-план

1. Титульный лист

- а) Название и адрес фирмы.
- б) Имена и адреса учредителей.
- в) Суть предлагаемого проекта.
- г) Стоимость проекта (здесь можно указать предлагаемые источники получения средств - выпуск акций, займы и т.д.).
- д) Ссылка на секретность.

Суть предлагаемого проекта и его ориентировочную стоимость рекомендуется указывать на титульном листе, поскольку, имея такую справку, потенциальные инвесторы могут сразу понять, о чем идет речь, и сколько это может стоить, не читая подробно весь план.

2. Пример титульного листа

1. Фирма "Блеск"
адрес: г. Москва
Анатолий Петров
тел. (095) 210 40 01
Совладельцы: Евгений Иванов. Петр Сидоров.

Сущность предлагаемого проекта: фирма будет производить уборку в помещениях и учреждениях. Перечень предлагаемых услуг включает мытье полов, чистку ковров и занавесок, мытье окон, ежедневное подметание полов, протирание пыли, стирку. Услуги предоставляются на контрактной основе сроком на один год. В контракте должен оговариваться перечень предлагаемых услуг и периодичность их выполнения. Фирма ориентируется в основном на уборку небольших офисов и средних предприятий.

Стоимость проекта: требуется ссуда в размере 200 тыс. руб. сроком на 6 лет. Эти деньги пойдут на аренду помещения, покупку конторского оборудования и материалов, прокат двух микроавтобусов, рекламу и покрытие торговых издержек.

Настоящий документ содержит секретную информацию и является собственностью указанных выше совладельцев предприятия. Он предназначен только для лиц, получивших его с ведома и согласия совладельцев. Копировать и разглашать его содержание без письменного согласия фирмы не разрешается.

2. Вводная часть: основные положения предлагаемого проекта (3-4 страницы).

Здесь нужно четко и убедительно изложить, чем будет заниматься создаваемое предприятие, сколько денег потребуется в него вложить, какой ожидается спрос на его продукцию и почему предприниматель считает, что это предприятие добьется успеха.

3. Анализ положения дел в отрасли

- а. Текущая ситуация и тенденции ее развития.
Рекомендуется также дать справку по последним новинкам.
- б. Потенциальные конкуренты.
(Перечислить их сильные и слабые стороны и то, какую роль может сыграть каждый из

них в судьбе затеваемого дела).

в. Потенциальные потребители.

Примерный перечень вопросов данного раздела:

- 1) Какова была динамика продаж по отрасли за последние 5 лет?
- 2) Какие ожидаются темпы прироста по отрасли?
- 3) Сколько новых фирм возникло в этой отрасли за последние 3 года?
- 4) Какие новые виды продукции появились в отрасли за последнее время?
- 5) Потенциальные конкуренты: кто они?
- 6) За счет чего можно выдвинуться вперед?
- 7) Как идут дела у конкурентов: растут ли их продажи (услуг), убывают ли или держатся на одном и том же уровне?
- 8) В чем сила и слабость наших конкурентов?
- 9) Потенциальные потребители: кто они?
- 10) Отличается ли возможный круг потребителей вашей продукции от круга потребителей, на который рассчитана продукция конкурентов?

4. Существо предлагаемого проекта

- а) Продукты.
- б) Услуги.
- в) Помещения под офис, оборудование для него.
- г) Административный и производственный персонал.
- д) Сведения о самом предпринимателе и его партнерах.

Примерный перечень вопросов данного раздела:

- 1) Какую продукцию или товар предполагается производить?
- 2) Дайте подробное описание предлагаемого проекта или услуги, включая сведения о патенте и торговом знаке, если таковые имеются.
- 3) Где будет располагаться фирма?
- 4) Нуждается ли помещение в ремонте? Во что примерно может обойтись ремонт?
- 5) Это Ваше собственное помещение (здание) или Вы предполагаете его арендовать?
- 6) Удобно ли это помещение и его место нахождение?
- 7) Работники каких специальностей нужны?
- 8) Какое оборудование потребуется для офиса?
- 9) Можно ли взять это оборудование напрокат или его придется покупать?
- 10) Есть ли у Вас опыт предпринимательской деятельности?
- 11) Есть ли у Вас опыт руководящей работы?
- 12) Расскажите немного о себе: Ваш возраст, образование, склонность и интересы.
- 13) Почему Вы решили стать предпринимателем?
- 14) На чем основана Ваша вера в успех?
- 15) На какой стадии находится разработка нового продукта?

5. Производственный план

- а) Описание производственного процесса, какие операции предполагается поручить субподрядчикам.
- б) Производственные помещения.
- в) Станки, оборудование.
- г) Поставщики сырья.

Примерный перечень вопросов данного раздела:

- 1) Дать полное описание всего производственного процесса. Перечислить операции, которые предполагается поручить субподрядчикам.

- 2) Указать имена (названия фирм) и адреса субподрядчиков.
 - 3) Объясните, почему были выбраны именно эти субподрядчики.
- Приложите копии контрактов, если таковые имеются.
- 5) Приведите схему производственных потоков (желательно в графическом виде).

6. Организационный план

- а) Форма собственности.
- б) Сведения о партнерах или основных пайщиках.
- в) Мера ответственности партнеров (пайщиков).
- г) Сведения о членах руководящего состава.
- д) Организационная структура, распределение обязанностей.

Примерный перечень вопросов данного раздела:

- 1) Какова форма собственности создаваемого предприятия?
- 2) Если речь идет о товариществе, расскажите о партнерах и об условиях составного соглашения.
- 3) Если речь идет об акционерном обществе, расскажите об основных пайщиках и о том, какой долей основного капитала фирмы они располагают.
- 4) Сколько акций и какого типа (с правом и без права голоса) было уже выпущено? Сколько предполагается выпустить еще?
- 5) Перечислите членов совета директоров (имена, адреса, краткие биографические справки).
- 6) Кто обладает правом подписи финансовых документов?
- 7) Кто входит в руководящий состав предприятия? Укажите имена, адреса, приведите краткие биографические справки.
- 8) Как распределяются обязанности между членами руководящего состава?
- 9) Какую зарплату предполагается назначить членам руководящего состава? Будут ли выплачиваться премии, надбавки?

7. Оценка риска

- а) В чем заключаются слабые стороны предприятия.
- б) Вероятность появления новых технологий.
- в) Альтернативные стратегии.

Угроза может исходить от конкурентов, от собственных просчетов в области маркетинга и производственной политики, ошибок в подборе руководящих кадров. Опасность может также представлять технологический процесс, который способен мгновенно "состарить" любую новинку. Даже если один из этих факторов реальной угрозы для предприятия не представляет, в бизнес-плане все же необходимо на них сослаться, почему на этот счет беспокоиться не стоит.

Полезно также заранее выработать стратегию своего поведения на случай внезапного возникновения угрозы со стороны какого-либо из этих факторов. Наличие альтернативных программ и стратегий в глазах потенциального инвестора будет свидетельствовать о том, что предприниматель знает о возможных трудностях и заранее к ним готов.

8. Финансовый план

- а) План доходов и расходов, по крайней мере, на первые три года, причем данные за первый год должны быть представлены в месячной разбивке. Он включает такие показатели, как ожидаемый объем продаж, себестоимость реализованных товаров и различные статьи расходов. Зная ставки подоходного налога, на основании этих данных

можно получить прогноз чистой прибыли предприятия после вычета налогов.

б) План денежных поступлений и платежей на три года вперед с месячной разбивкой данных по первому году. Он строится на основе плана доходов и расходов с поправкой на ожидаемые лаги.

в) Балансовый план. Здесь следует отразить активы и пассивы предприятия, средства, вложенные в развитие производств самим предпринимателем и его партнерами, и нераспределенную прибыль.

г) Точка самоокупаемости (такое состояние, когда разница между расходами и доходами равна нулю, т.е. предприятие еще не получает прибыли, но уже не несет убытков).

д) Источники и использование средств.

С точки зрения потенциального инвестора финансовый план представляет собой особую ценность, поскольку обосновывает потребность нового предприятия в инвестициях и позволяет судить о том, насколько предлагаемый проект вообще приемлем с экономической точки зрения.

В финансовом плане должны быть перечислены все предположения, на основании которых этот прогноз строился, чтобы потенциальный инвестор мог понять, как были получены эти цифры.

9. Приложения

а) Письмо.

б) Копии контрактов, лицензий и т.п.

в) Копии документов, из которых взяты исходные данные.

г) Прейскуранты поставщиков.

д) Другие данные.

11. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В ФОРМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

. Германский типовой бизнес-план

1. Резюме

2. Описание предприятия в общих чертах

Предыдущая деятельность предприятия.

Будущее предприятия.

Отношения владения и договоры.

3. Ключевые позиции и организация фирмы

Изложение ключевой позиции - цели предприятия.

Структурная организация предприятия.

Кадровая структура.

4. Изделия и услуги

Описания изделий и услуг.

Конкурентный лист изделия, услуги.

Объем выпуска изделий и услуг.

Возможное отношение инвесторов к развитию изделий, услуг.

Юридическая помощь в организации производства (патенты).

Разрешение деятельности.

5. Анализ рынка и прогноз сбыта

Описание общего рынка сбыта изделий, услуг.

Описание сегментирования рынка (регионального, отраслевого).

Предварительные подсчеты оборота.

Анализ конкурентоспособности изделий, рынка.

6. Сбыт

Стратегия сбыта изделий, услуг.

Стратегия цен изделий, услуг.

Организация сбыта изделий и услуг.

Мероприятия по увеличению сбыта.

Использование персонала в сфере сбыта.

Затраты сбыта.

7. Производство

Стратегия производства изделий, услуг.

Методы производства изделий и услуг.

Машины и оборудование.

Использование персонала в производстве.

Производственные мощности.

Приобретение материалов.

8. Планирование финансирования

Основы планирования финансирования.

Планирование ликвидности.

Цель и содержание планирования ликвидности.

Баланс доходов и убытков.

Цель и содержание баланса доходов и убытков.

Балансы.

Цель и содержание баланса.

Анализ показателей.

Доля собственного капитала.

Ликвидность.

cash flow (поток наличных денег).

Рентабельность оборота.

Рентабельность собственного капитала.

Return on Investment (Инвестиции).

9. Финансирование

Потребность в капитале и использование капитала.

Средства финансирования.

Финансирование в прошлом.

10. Приложение.

. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В ФОРМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

. Международная форма бизнес-плана (ЮНИДО, разработанная ООН по промышленному развитию)

1. Резюме

2. Идея (сущность) предлагаемого проекта

Общие исходные данные и условия.

Описание образца нового товара.

Оценка опыта предпринимательской деятельности.

3. Оценка рынка сбыта

Описание потребителей нового товара.

Оценка конкурентов.

Оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов.

4. План маркетинга

Цели маркетинга.

Стратегия маркетинга.

Финансовое обеспечение плана маркетинга.

5. План производства

Изготовитель нового товара.

Наличие и требуемые мощности производства.

Материальные факторы производства.

Описание производственного процесса.

6. Организационный план

Организационно-правовая форма собственности фирмы.

Организационная структура фирмы.

Распределение обязанностей.

Сведения о партнерах.

Описание внешней среды бизнеса.

Трудовые ресурсы фирмы.

Сведения о членах руководящего состава.

7. Финансовый план.

План доходов и расходов .

План денежных поступлений и выплат.

Сводный баланс активов и пассивов фирмы.

График достижения безубыточности.

Стратегия финансирования (источники поступления средств и их использование).

Оценка риска и страхование.

8. Приложения