|  |  |
| --- | --- |
|  | Приложение 2  к Положению о проведении муниципального конкурса  «Лучший молодежный  бизнес-проект муниципального образования город-курорт Геленджик» |

ТРЕБОВАНИЯ,

предъявляемые к структуре

и содержанию бизнес-плана

Бизнес-план – это документ, на основе которого осуществляется планирование предпринимательской деятельности. Бизнес-план представляет собой подробный, четко структурируемый и тщательно подготовленный документ, который содержит расчеты, описания, к чему стремится будущий предприниматель, как он предполагает добиться поставленных целей.

Бизнес-план является основой для ответа на следующие вопросы: целе-сообразно ли вкладывать деньги в данный проект и принесет ли он доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

Бизнес-план начинается с титульного листа, на котором указываются:

– наименование бизнес-проекта (например, «бизнес-проект «Создание лаборатории по ксерокопированию и тиражированию»);

– Ф.И.О. автора проекта, контактный телефон;

– стоимость проекта;

– количество планируемых к созданию рабочих мест;

– место (город/район) и год составления.

После титульного листа следует оглавление – формулировка разделов плана с указанием страниц.

Рекомендуемая структура бизнес- плана:

1. Резюме.

Предполагает краткое изложение основных положений предполагаемого плана, включающее следующие принципиальные данные:

– идеи, цели, задачи и суть бизнес-плана (цели – что нужно достичь, задачи – как это сделать);

– особенности предлагаемых товаров (услуг, работ) и их преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов;

– основные финансовые результаты деятельности и срок окупаемости;

– наличие собственных денежных средств, планируемая потребность финансирования, источник финансирования;

– наличие собственного оборудования, помещения, земли, их состояния;

– количество планируемых к созданию рабочих мест.

2. Описание услуги (товара, работ).

Следует дать четкое описание полезного эффекта, ради которого потреби-тели будут приобретать товар (услугу) – новые или уникальные свойства, сфера удовлетворяемых потребностей отлична от предлагающихся на рынке аналогов, показать, какую именно потребность он удовлетворяет, уровень цены и группу покупателей, которой он доступен, каким образом товар (услуга) продается, преимущества товара (услуги).

3. Исследование и анализ рынка.

Определение целевой аудитории, сколько потребитель будет готов приоб-рести продукции и услуг каждый месяц и в течение срока расчета. Итогом данного анализа будет примерное количество клиентов в месяц или объем продаж, которые может использовать для расчета финансовых результатов.

4. Организационный план.

Качественная и количественная характеристика персонала, который планируется привлечь для работы при реализации проекта, планируемая зара-ботная плата и расходы на ее оплату на период реализации проекта.

5. Производственный план.

В производственном плане необходимо дать краткое описание особен-ностей технологического процесса изготовления продукции или оказания услуг. Производственный план формируется на основе планируемого объема продаж выпускаемой продукции/услуг и производственных мощностей.

В этом разделе необходимо рассмотреть все вопросы, связанные с поме-щениями, оборудованием, инструментами (их расположение, состояние). Составляется подробный список оборудования, включая измерительные прибо-ры, оргтехнику, станки, необходимую мебель, транспортные средства и прочее.

6. Маркетинг.

Требуется описать выбор системы распространения товара (услуги), ценовой политики и описать ценообразование, способы рекламы и продвиже-ния товара на рынок, включая методы стимулирования продаж, формирования спроса и организации послепродажного сервиса (если имеется).

7. Налогообложение.

В данном разделе указывается система налогообложения, которая будет применяться предпринимателем, обосновывается данный выбор. Приводятся расчеты налогов и сборов, планируемых к уплате в течение года после реги-страции предпринимательской деятельности, указываются порядок и сроки уплаты налогов и сборов.

8. Финансовый план.

В этой части бизнес-плана сводятся в единое целое все расчеты, прово-димые в предыдущих разделах, сопоставляются поступления (доходы) и расходы, выявляется финансовый результат (прибыль, убыток). В зависимости от специфики деятельности, поступления и расходы следует считать помесячно в течение года.

9. Анализ рисков.

Необходимо описать основные проблемы, события, приводящие к нега-тивным последствиям, которые могут возникнуть, и необходимо предложить некоторые предупредительные меры для того чтобы минимизировать послед-ствия этих событий.

10. Приложение.

В разделе можно разместить прейскуранты, фотографии помещений, готовой продукции и прочие вспомогательные материалы, свидетельствующие о достоверности информации и реалистичности бизнес-идеи.

Начальник управления экономики

администрации муниципального

образования город-курорт Геленджик А.А. Питер