

## Оглавление.

Оглавление.....	3
Исполнительное резюме Проекта.....	4
Общее описание Проекта.....	4
Описание организации-заявителя.....	4
Финансовые показатели Проекта.....	4
План финансирования Проекта.....	4
Введение.....	5
Описание организации.....	5
Наименование и реквизиты.....	5
История компании.....	5
Основные продукты и виды деятельности компании.....	5
Достижения.....	5
Юридическая форма и структура собственности.....	5
Управление компанией.....	5
Налоговая система.....	5
Финансовые показатели.....	5
Анализ ситуации.....	6
Анализ рынка.....	6
Анализ покупательского поведения.....	8
STEEP-анализ.....	9
Продукты и товары проекта.....	10
Характеристика портфеля товаров компании.....	12
Анализ рисков.....	15
SWOT-анализ.....	18
Стратегический план.....	21
Видение будущего.....	21
Миссия компании.....	21
Виды деятельности.....	21
Цели компании.....	21
Задачи, стоящие перед компанией.....	22
Стратегическое партнёрство.....	22
Ответственность и ключевые показатели эффективности.....	22
Организационный план.....	23
Юридический план.....	23
Организационная структура.....	23
Команда проекта.....	23
План операций.....	24
План маркетинга.....	24
Организация продаж.....	25
Производственная программа.....	26
Административный план.....	28
Управление трудовыми ресурсами.....	29
Финансовый менеджмент.....	31
Управление рисками.....	32
Налоговый план.....	33
Инвестиционный план.....	34
Инвестиционные цели компании.....	34
Основные направления инвестиций.....	34
Инвестиции и источники финансирования.....	34
Финансовые показатели и план финансирования.....	35
Анализ денежных потоков Проекта.....	35
Финансовые показатели Проекта.....	37
План финансирования.....	37
Взаимоотношения компании с собственниками и учредителями (shareholders).....	41
Цели компании во взаимоотношениях с собственниками и учредителями.....	41
Организационные аспекты.....	41
Бюджет владельца.....	41
Заключение.....	42
Приложения.....	43

## **Исполнительное резюме Проекта.**

### **Общее описание Проекта.**

*Суть проекта.*

*Рынок проекта и потребители.*

*Продукция и услуги.*

*Цели и задачи.*

### **Описание организации-заявителя.**

*Наименование и реквизиты.*

*Краткая история и виды деятельности компании.*

*Основные достижения и результаты.*

### **Финансовые показатели Проекта.**

*Потребность в капитале  
Внутренняя норма доходности (ВНД, Internal Rate of Return - IRR),  
чистый дисконтированный доход (ЧДД, Net Present Value - NPV),  
Простой и дисконтированный сроки окупаемости (Payback Period - PBP),*

*Параметры расчета:*

- ставка дисконтирования
- горизонт расчета, с учетом / без учета остаточной стоимости
- др. показатели

*Прибыль проекта*

*ЕВИТДА*

*Другие показатели*

### **План финансирования Проекта.**

## **Введение.**

Причины и цели составления документа.

Предмет исследования.

При подготовке проекта учтены требования Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477). При оценке денежных потоков учтены требования и структура, изложенные в Положении о бухгалтерском учёте ПУ 23/2011 "Отчет о движении денежных средств".

## **Описание организации.**

### **Наименование и реквизиты.**

### **История компании.**

### **Основные продукты и виды деятельности компании.**

### **Достижения.**

### **Юридическая форма и структура собственности.**

### **Управление компанией.**

### **Налоговая система.**

### **Финансовые показатели.**

## Анализ ситуации.

### Анализ рынка.

#### Общая характеристика рынка.

#### Сегментирование рынка.

#### Объём рынка.

#### Динамика рынка.

### Анализ рыночного окружения <sup>1</sup>.

Существуют пять сил, влияющих на прибыльность в любой отрасли. Степень прибыльности индустрии товаров или услуг, в которой действует организация, в целом зависит от следующих пяти факторов:

1. Интенсивности конкуренции между традиционными конкурентами.
2. Угрозы со стороны потенциальных конкурентов — новичков в данной сфере.
3. Зависимости от покупателей.
4. Зависимости от поставщиков.
5. Угрозы со стороны заменителей товара или услуги.

#### 1. Интенсивность конкуренции между традиционными конкурентами.

##### Общая характеристика конкуренции.

##### Лидеры (лидер) рынка.

##### Ближайшие конкуренты.

##### Сводная таблица конкуренции.

	Вес фактора	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
Реклама				
Технология				
Качество				
Ценовая политика				
Управление				
Финансовые позиции				
Лояльность покупателей				
Глобальный рост				

<sup>1</sup> Модель предложена известным исследователем систем управления Майклом Портером.

**Оценка конкурентов.**

	Сильные стороны	Слабые стороны	Доля рынка	Общая стратегия
Конкурент 1				
Конкурент 2				
Конкурент 3				

**Присутствие конкурентов в сегментах рынка<sup>2</sup>.**

	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3	Сегмент 4
Конкурент 1				
Конкурент 2				
Конкурент 3				

2. Угрозы со стороны потенциальных конкурентов — новичков в данной сфере.

3. Зависимость от покупателей.

4. Зависимость от поставщиков.

5. Угрозы со стороны заменителей товара или услуги.

**Выводы из анализа рынка.**

Целевая доля рынка и её оценка.

.

Целевые сегменты рынка.

<sup>2</sup>Рекомендуется продублировать таблицу для каждого вида сегментирования.

## **Анализ покупательского поведения<sup>3</sup>.**

### ***Иерархия человеческих потребностей (по Маслоу<sup>4</sup>).***

Какие потребности человека и социума удовлетворяет рынок проекта?

**Потребности в самоактуализации.**

**Потребности уважения, признания.**

**Социальные потребности.**

**Потребности в безопасности.**

**Физиологические потребности человека.**

***Потребности иных потребителей (государства, бизнеса), удовлетворяемые проектом.***

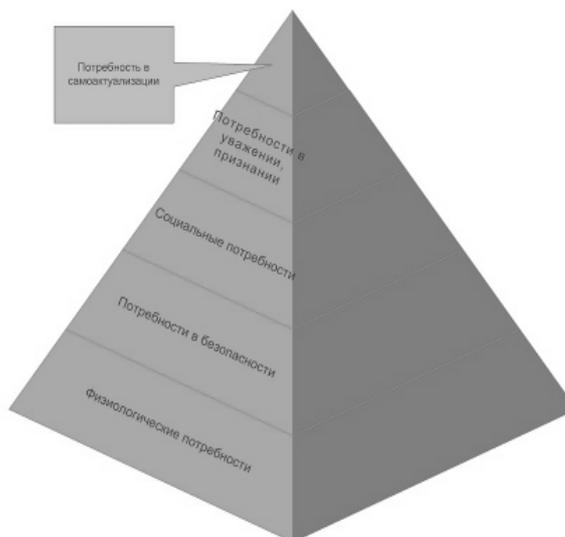
***Особенности поведения потребителей данного проекта.***

***Принятие решений в процессе покупки.***

**Участники принятия решений.**

**Факторы, влияющие на решение.**

***Целевые группы проекта.***



Иерархия потребностей по Маслоу (1943 год)

<sup>3</sup>В зависимости от выбранного рынка, следует выбрать один из двух предложенных способов классификаций потребностей: потребности человека, или потребности иных субъектов экономики (бизнеса, государства, общественных организаций и т.д....).

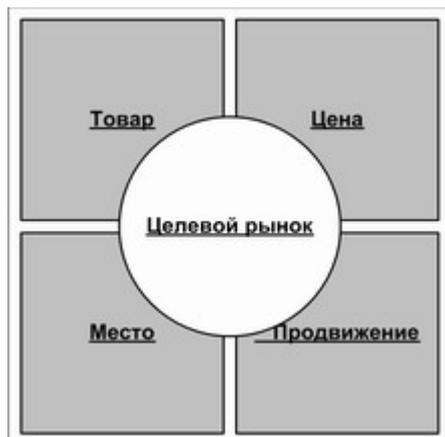
<sup>4</sup>Классический аналитический инструмент, применяемый в менеджменте для анализа поведения потребителей, предложен выходцем из России Маслоу (Маслоу). Предлагает вариант иерархии потребностей человека.

## STEEP-анализ<sup>5</sup>

Фактор	Возможное влияние на Проект	Влияние на проект (по 3-х балльной шкале: негативно, нейтрально, позитивно)
<b>Социальные факторы</b>		
<b>Технологические факторы</b>		
<b>Экономические факторы</b>		
<b>Экологические факторы</b>		
<b>Политические факторы:</b>		

<sup>5</sup> Модель анализа, изучающая совокупность социальных (S), технологических (T), экономических (E) факторов, фактора окружающей среды (E) и политической обстановки (P). Сокращённо STEEP. Встречаются другие названия метода (PEST и STEP), а также STEEPL (модель с учётом законодательного и налогового фактора).

**Продукты и товары проекта.**



**Основные товары и продукты компании: анализ собственного рыночного предложения<sup>6</sup>.**

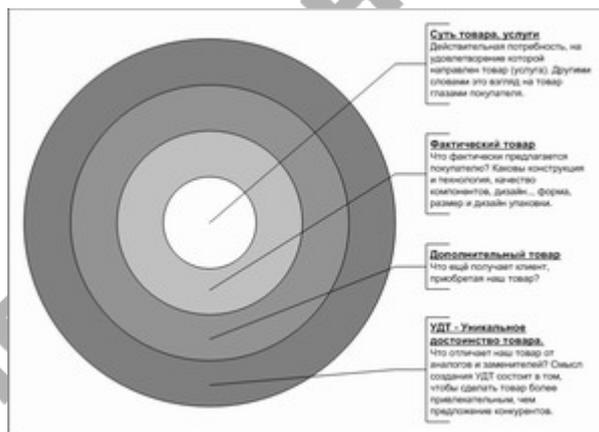
Целевой рынок проекта:

Товар 1:

Товар 2:

Товар 3:

...



Товар	Товар 1	Товар 2	Товар 3
Наименование			
Суть товара			
Фактический товар			
Дополнительный товар			
Уникальные достоинства товара			
Цена			
Место			
Продвижение			

<sup>6</sup>Для проведения анализа товарного предложения в рамках проекта, предлагается использовать модель «маркетинговой смеси» Филиппа Коттлера и модель трёхуровневого анализа товара.

**Технологии производства товаров и продуктов компании.**

(для производственных и смешанных предприятий).

**Основные технологии, применяемые на рынке проекта.**

Наименование	Технология 1	Технология 2	Технология 3
Краткое описание			
Основные ресурсы			
Преимущества			
Недостатки			
Прочая информация			

**Выбор технологии для проекта и обоснование выбора.**

**Основные каналы поставок сырья и материалов.**

(для производственных и смешанных предприятий в части производства).

**Основные каналы поставок товаров и продуктов компании.**

(для торговых и смешанных предприятий).

## Характеристика портфеля товаров компании.

### Анализ «продукты - рынки» (матрица Ансоффа) <sup>7</sup>.

	Существующие рынки	Новые рынки
Новые продукты	Развитие продукта	Диверсификация портфеля товаров.
Традиционные продукты	Проникновение на рынок, расширение присутствия на рынке.	Развитие новых рынков.

Базисные стратегии компании на расширяющемся рынке.

	Имеющиеся рынки	Попадаемые рынки
Продукты, связанные с производством	Сокращение продуктовой номенклатуры.	Сворачивание бизнеса.
Традиционные продукты	«Сбор урожая».	Сокращение рыночного присутствия.

Базисные стратегии компании на сходящемся рынке.

### Портфель товаров компании с точки зрения матрицы БКГ <sup>8</sup>.



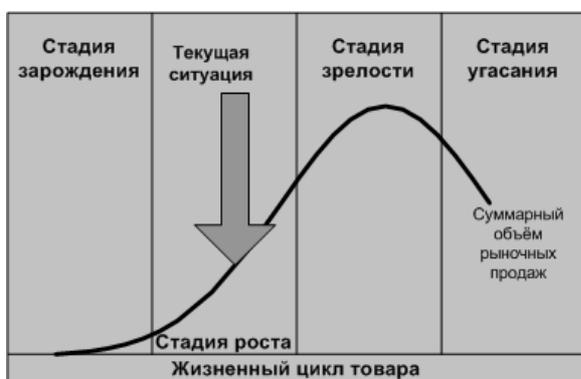
<sup>7</sup> Используется как инструмент планирования хозяйственного портфеля для определения базисных стратегий развития компании. Модель анализа предложена Анри Ансоффом. Следует выбрать одну из представленных схем, в зависимости от выявленной динамики рынка, или оставить обе, если компания присутствует на нескольких разных по динамике рынках.

<sup>8</sup> Модель предложена Бостонской Консалтинговой Группой.

### Анализ жизненного цикла товара.



Выбрать одну или несколько схем, соответствующих описываемой ситуации (стадии развития товара компании). Остальное удалить.



**Анализ сезонных колебаний продаж.**

**Баланс товарного портфеля.**

По матрице БКГ.

С точки зрения жизненного цикла.

С точки зрения сезонности.

С точки зрения весовой доли крупнейших покупателей / заказчиков.

ШАБЛОН БИЗНЕС-ПЛАНА  
www.ManageMaker.ru

## Анализ рисков.

При определении рисков используется метод пофакторного анализа. Вероятность зависимых рисков перемножается. Вероятность независимых рисков складывается.

Фактор риска	Источник риска	Последствия риска	Характеристика риска	Мероприятия по снижению степени риска	Поправка к ставке дисконтирования
<b>Риски внешнего окружения</b>					
<b>Страновые риски</b>					
<b>Риски ненадёжности участников проекта</b>					
<b>Бизнес риски (риски неполучения доходов)</b>					
<b>Риски рыночного окружения</b>					
Стратегическая позиция (статус рынки / товары или матрица Ансоффа)					
Угрозы традиционной конкуренции					
Угрозы со стороны новичков					
Зависимость от покупателей					
Зависимость от поставщиков					
Угрозы заменителей					

Фактор риска	Источник риска	Последствия риска	Характеристика риска	Мероприятия по снижению степени риска	Поправка к ставке дисконтирования
<b>Организационные риски</b>					
<b>Маркетинг: маркетинговая политика проекта и организация процесса</b>					
<b>Сбыт и дистрибуция</b>					
<b>Производство продукции, товаров, услуг</b>					
<b>Административные риски</b>					
<b>Финансовые риски</b>					
<b>Собственные риски системы безопасности</b>					
<b>Риски трудовых ресурсов</b>					

Фактор риска	Источник риска	Последствия риска	Характеристика риска	Мероприятия по снижению степени риска	Поправка к ставке дисконтирования
<b>Риски автора проекта</b>					
<b>Риски акционерного делопроизводства</b>					
<b>Итого, поправка к ставке дисконтирования составляет</b>					

## SWOT-анализ.

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<b>Стратегия</b> последствия стратегических решений и корпоративных правил	
<b>Маркетинг</b> (внутрифирменные аспекты: продукт, продвижение, ценообразование)	
<b>Сбыт и дистрибуция</b>	
<b>Производство продукции, товаров, услуг</b>	
<b>Администрирование</b>	
<b>Финансовый менеджмент</b>	
<b>Система риск-менеджмента</b>	
<b>Трудовые ресурсы и система управления трудовыми ресурсами</b>	
<b>Система взаимоотношений с учредителями, собственниками</b>	
<b>Управляющий</b>	

Возможности (О)	Угрозы (Т)
<b>Дальнее окружение: Макроэкономика</b> (на основе результатов STEEP-анализа)	
<b>Последствия социальных факторов</b>	
<b>Последствия технологических факторов</b>	
<b>Последствия экономических факторов</b>	
<b>Последствия экологических факторов</b>	
<b>Последствия политических факторов</b>	
<b>Ближнее окружение: Рынок и конкурентная среда</b> (внешние аспекты маркетинга на основе анализа модели Портера)	
<b>Возможности и угрозы рынка в целом</b>	
<b>Возможности и угрозы, исходящие от потребителей</b>	
<b>Конкурентные возможности и угрозы (традиционные конкуренты)</b>	
<b>Возможности и угрозы, исходящие от конкурентов-новичков в данной сфере</b>	
<b>Возможности и угрозы, исходящие от поставщиков (см. зависимости от поставщиков)</b>	
<b>Возможности и угрозы со стороны заменителей товара или услуги</b>	
<b>Прочие факторы</b>	

## Матрица SWOT-анализа.

(Выработка стратегий на основе данных SWOT-анализа)

	Возможности	Угрозы
<b>Сильные стороны</b>	<p>SO.</p> <p>Как за счет своих сильных сторон я могу использовать имеющиеся возможности?</p> <p>Какие возможности могут сделать мои сильные стороны еще сильнее?</p>	<p>ST.</p> <p>Каким образом, используя свои сильные стороны, я могу противостоять угрозам?</p> <p>Какие угрозы могут лишить меня моих сильных сторон?</p>
<b>Слабые стороны</b>	<p>WO.</p> <p>За счет каких возможностей я могу улучшить свои характеристики (устранить недостатки)?</p> <p>Как мои слабые стороны могут помешать мне воспользоваться имеющимися возможностями?</p>	<p>WT.</p> <p>Какие мои слабые стороны могут помешать мне должным образом противостоять угрозам?</p> <p>Какие угрозы могут еще более усугубить мои недостатки?</p>

ШАБЛОН БИЗНЕС-ПЛАНА  
www.ManageMaker.ru

## **Стратегический план.**

Видение будущего.

Миссия компании.

Виды деятельности.

*Стратегические виды деятельности.*

*Виды операционной деятельности.*

Цели компании.

*Цели на рынке и рыночная стратегия.*

Общая характеристики выбранной рыночной стратегии.

Целевые сегменты.

Целевая аудитория.

Целевая доля рынка.

*Цели в области продаж.*

*Цели в области производства товаров, работ, услуг.*

*Цели административного обеспечения.*

*Цели в области управления трудовыми ресурсами.*

**Цели финансового менеджмента.**

**Цели в области управления рисками.**

**Инвестиционные цели.**

**Цели внешнего финансирования.**

**Цели компании во взаимоотношениях с собственниками и учредителями.**

**Задачи, стоящие перед компанией.**

**Стратегическое партнёрство.**

**Виды деятельности, передаваемые стратегическим партнёрам.**

**Перечень стратегических партнёров.**

**Формы взаимодействия со стратегическими партнёрами.**

**Ответственность и ключевые показатели эффективности.**

	Менеджер и подразделение	KPI
Миссия компании		
Рыночные цели (маркетинг)		
Продажи		
Производство		
Администрирование		
Управление трудовыми ресурсами (HRM)		
Управление рисками		
Инвестиционные цели		
Внешнее финансирование		
Взаимоотношения с собственниками и учредителями (Shareholders)		

## **Организационный план.**

### Юридический план.

*Организационно-правовая форма бизнеса.*

*Юридическая структура (для холдингов).*

*Ключевые партнёры (акционеры и учредители).*

### Организационная структура.

#### Команда проекта.

*Менеджмент проекта (сведения о членах руководящего состава).*

*Ключевые специалисты.*

### Календарный план реализации Проекта.

## План операций.

### План маркетинга.

*Маркетинговые цели компании.*

*Организация маркетинговой деятельности.*

Проведение маркетинговых исследований.

Работа по формированию общественного мнения.

Рекламная кампания.

Торговый маркетинг.

Структура отдела.

*Бюджет маркетинговой деятельности.*

**Вариант**

Структура затрат	Постоянные затраты		Переменные затраты		Прочие способы формирования бюджета		
	Сумма за период	Денежные единицы	Объём (% %)	Базис	Объём	Базис	Формула расчёта
Организация исследований				Выручка			
Разработка нового продукта				Выручка			
PR-деятельность				Выручка			
Рекламная деятельность				Выручка			
Оплата труда штатных сотрудников				Выручка			
Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
Командировочные расходы				Выручка			
Прочие маркетинговые расходы				Выручка			
<b>Итого:</b>		<b>Руб.</b>	<b>%</b>	<b>выручки</b>			

**Организация продаж.**

*Цели в области организации продаж.*

*Организация продаж.*

*План продаж.*

*Бюджет продаж.*

*Поступления от продаж.*

*Текущие расходы.*

*Вариант*

Структура затрат	Постоянные затраты		Переменные затраты		Прочие способы формирования бюджета		
	Сумма за период	Денежные единицы	Объём (% %)	Базис	Объём	Базис	Формула расчёта
Комиссия посредникам и агентам				Выручка			
Оплата труда штатного персонала				Выручка			
Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
Дистрибуция				Выручка			
Торговая логистика				Выручка			
Торговый маркетинг				Выручка			
Командировки торгового персонала				Выручка			
Прочие затраты организации сбыта				Выручка			
<b>Итого:</b>		<b>Руб.</b>	<b>%</b>	<b>выручки</b>			

**Производственная программа.**

***Производственные цели.***

***Технология производства.***

***Организация производства товаров, работ, услуг.***

**Основное производство 1.**

**Основное производство 2.**

**Вспомогательное производство.**

**Энергоснабжение и коммунальные расходы производства.**

**Управление отходами производства.**

***Управление производственными запасами  
(торговыми запасами для торговых предприятий).***

**Каналы поставок сырья и материалов.**

**Оптимизация запасов.**

**Организация хранения и перемещения запасов.**

***Производственные планы.***

## Бюджет производственной деятельности.

Единовременные затраты на организацию производства.

Текущие расходы.

Вариант

Структура затрат	Постоянные затраты		Переменные затраты		Прочие способы формирования бюджета		
	Сумма за период	Денежные единицы	Объём (% %)	Базис	Объём	Базис	Формула расчёта
НИОКР				Выручка			
Проектные работы				Выручка			
Технология				Выручка			
Основное производство 1				Выручка			
• Оплата труда				Выручка			
• Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
• Сырьё и материалы				Выручка			
• Энергоресурсы				Выручка			
Основное производство 2				Выручка			
• Оплата труда				Выручка			
• Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
• Сырьё и материалы				Выручка			
• Энергоресурсы				Выручка			
Вспомогательное производство				Выручка			
• Оплата труда				Выручка			
• Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
• Сырьё и материалы				Выручка			
• Энергоресурсы				Выручка			
Общепроизводственные затраты				Выручка			
• Аренда / содержание производственных помещений				Выручка			
• Оплата труда ИТР				Выручка			
• Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
• Командировки ИТР				Выручка			
• Энергоснабжение				Выручка			
• Коммунальное обслуживание				Выручка			
• Утилизация отходов				Выручка			
Производственная логистика				Выручка			
• Формирование и поддержание производственных запасов				Выручка			
○ Сырьё 1				Выручка			
○ Сырьё 2				Выручка			
• Содержание складского хозяйства				Выручка			
• Транспорт и перевозки				Выручка			
○ Аренда транспорта				Выручка			
○ Оплата труда				Выручка			
○ Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
○ Содержание собст. транспорта				Выручка			
○ ГСМ				Выручка			
○ Прочие транспортные расходы				Выручка			
Сервисное обслуживание клиента				Выручка			
Прочие производственные затраты				Выручка			
<b>Итого:</b>		<b>Руб.</b>	<b>%</b>	<b>выручки</b>			

**Административный план.**

**Цели административного обеспечения.**

**Организационные мероприятия.**

Организация работы офиса.

Делопроизводство.

Администрирование информационной системы.

Административный транспорт.

Связь.

**Бюджет административной деятельности.**

Единовременные затраты на организацию рабочего пространства.

Текущие расходы.

**Вариант**

Структура затрат	Постоянные затраты		Переменные затраты		Прочие способы формирования бюджета		
	Сумма за период	Денежные единицы	Объём (% %)	Базис	Объём	Базис	Формула расчёта
Аренда / содержание офиса				Выручка			
Поддержание web-сайта				Выручка			
Оплата труда штатного персонала				Выручка			
Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
Организация связи				Выручка			
• Стационарный телефон				Выручка			
• Мобильная связь				Выручка			
• Интернет				Выручка			
• Прочая связь				Выручка			
Офисный транспорт				Выручка			
• Аренда автотранспорта				Выручка			
• Содержание автотранспорта				Выручка			
• ГСМ				Выручка			
Командировочные расходы (адм)				Выручка			
Канцелярские расходы				Выручка			
Расходные материалы к оргтехнике							
Хозяйственные расходы				Выручка			
Прочие адмрасходы				Выручка			
<b>Итого:</b>		<b>Руб.</b>	<b>%</b>	<b>выручки</b>			

**Управление трудовыми ресурсами.**

***Цели в области управления трудовыми ресурсами.***

***Штатное расписание предприятия, проекта.***

***Организация кадровой работы.***

**Планирование трудовых ресурсов.**

**Поиск, отбор, найм.**

**Первоначальное обучение и повышение квалификации.**

**Системы оценки и аттестация.**

**Мотивационные системы.**

**Кадровое делопроизводство.**

**Мероприятия по формированию корпоративной культуры и общефирменные мероприятия.**

**Особенности для проектов с разъездным и вахтовым характером работ: организация проживания и коммунальное обеспечение работников.**

## Бюджет на управление трудовыми ресурсами.

Единовременные затраты на организацию работы коллектива.

Текущие расходы.

**Вариант**

Структура затрат	Постоянные затраты		Переменные затраты		Прочие способы формирования бюджета		
	Сумма за период	Денежные единицы	Объём (% %)	Базис	Объём	Базис	Формула расчёта
Оплата труда кадрового персонала				Выручка			
Налоги и ФОТ				Выручка			
Поиск, отбор, найм				Выручка			
Обучение и повышение квалификации				Выручка			
Система аттестации				Выручка			
Дополнительное стимулирование				Выручка			
Корпоративы				Выручка			
Командировки кадрового персонала				Выручка			
Прочие затраты на HRM				Выручка			
<b>Итого:</b>		<b>Руб.</b>	<b>%</b>	<b>выручки</b>			

**Финансовый менеджмент.**

**Цели в области финансового менеджмента.**

**Плановая деятельность.**

**Учётная политика и организация учёта.**

**Бухгалтерский учёт.**

**Финансовый учёт.**

**Складской учёт.**

**Управленческий учёт.**

**Налоговый учёт.**

**Методология финансового анализа.**

**Организационные мероприятия.**

**Бюджет на финансовый менеджмент.**

**Вариант**

Структура затрат	Постоянные затраты		Переменные затраты		Прочие способы формирования бюджета		
	Сумма за период	Денежные единицы	Объём (% %)	Базис	Объём	Базис	Формула расчёта
РКО				Выручка			
Оплата труда штатного персонала				Выручка			
Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
Командировки фин. персонала				Выручка			
Аудит и ф/консалтинг				Выручка			
Прочие затраты на ф/менеджмент				Выручка			
<b>Итого:</b>		<b>Руб.</b>	<b>%</b>	<b>выручки</b>			

**Управление рисками.**

**Цели в области управления рисками.**

**Мероприятия по управлению рисками.**

Организация охраны и обеспечение физической безопасности.

Противопожарные мероприятия.

Охрана труда.

Обеспечение безопасности опасных производств.

Информационная безопасность.

Оперативные мероприятия.

Правовая безопасность.

Страхование и хеджирование.

Организация службы безопасности.

**Бюджет на управление рисками.**

Вариант

Структура затрат	Постоянные затраты		Переменные затраты		Прочие способы формирования бюджета		
	Сумма за период	Денежные единицы	Объём (% %)	Базис	Объём	Базис	Формула расчёта
Оплата труда штатного персонала				Выручка			
Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
Организация охраны				Выручка			
Пожарная охрана и безопасность				Выручка			
Охрана труда				Выручка			
Мероприятия инф/ безопасности				Выручка			
Оперативные мероприятия				Выручка			
Внешние юридические услуги				Выручка			
Страхование				Выручка			
Командировки с/б				Выручка			
Прочие расходы на RM				Выручка			
<b>Итого:</b>		<b>Руб.</b>	<b>%</b>	<b>выручки</b>			



## Инвестиционный план.

### Инвестиционные цели компании.

### Основные направления инвестиций.

### Инвестиции и источники финансирования.

	Приобретение долей участия и иных предприятий	Приобретение земли и недвижимости	Приобретение машин и оборудования	Приобретение а/транспорта	Оборудование офиса	Иное
<b>Инвестиционные источники</b>						
<b>Собственные инвестиции</b>						
Инвестор 1						
Инвестор 2						
<b>Финансовые источники</b>						
Кредит 1						
Кредит 2						
Кредит 3						

## **Финансовые показатели и план финансирования.**

**Анализ денежных потоков Проекта.**

***Краткое описание сценария анализа.***

***Исходные нормативы и допущения, принятые при проведении анализа.***

ШАБЛОН БИЗНЕС-ПЛАНА  
[www.ManageMaker.ru](http://www.ManageMaker.ru)

**Денежный поток проекта без учёта финансирования.**

*Пример таблицы*

	Период 1	Период 2	Период 3	Период 4	Период 5	За проект
<b><u>Поступление денежных средств, всего</u></b>						
В т.ч.						
Инвестиционные поступления						
Финансовые поступления						
Операционные поступления						
<b><u>Расходование денежных средств, всего</u></b>						
В т.ч.						
Инвестиционные расходы						
Финансовые расходы						
Операционные расходы						
Налоговые расходы						
<b><u>Чистый денежный поток (периода)</u></b>						
<b><u>Нарастающим итогом</u></b>						
Коэффициент дисконтирования						
<b><u>Дисконтированный чистый денежный поток</u></b>						
<b><u>Нарастающим итогом</u></b>						

## **Финансовые показатели Проекта.**

### ***Инвестиционный анализ.***

*Потребность в капитале*

*Внутренняя норма доходности (ВНД, Internal Rate of Return - IRR),*

*чистый дисконтированный доход (ЧДД, Net Present Value - NPV),*

*Простой и дисконтированный сроки окупаемости (Payback Period - PBP),*

*Параметры расчета:*

- *ставка дисконтирования*
- *горизонт расчета, с учетом / без учета остаточной стоимости*
- *др. показатели*

### ***Прогноз финансовых показателей.***

*Прибыль проекта*

*ЕВИТДА*

*Другие показатели*

### ***Маржинальный анализ Проекта и поиск точки безубыточности.***

### ***Результаты анализа чувствительности проекта.***

### ***Сценарный анализ.***

## **План финансирования.**

### ***Цели внешнего финансирования.***

### ***Кредитная политика***

***Привлечение кредитных ресурсов.***

***Обслуживание кредитов и займов.***

***Обеспечение кредитов.***

**Прочие источники финансирования.**

Выпуск акций.

Облигационные займы.

Лизинг.

Частное кредитование.

Прочее.

ШАБЛОН БИЗНЕС-ПЛАНА  
www.ManageMaker.ru

**Денежный поток проекта в результате финансирования (бюджет денежных средств проекта).**

*Пример таблицы*

	Период 1	Период 2	Период 3	Период 4	Период 5	За проект
<b><u>Поступление денежных средств, всего</u></b>						
В т.ч.						
Инвестиционные поступления						
Финансовые поступления						
Кредит 1						
Кредит 2						
Кредит 3						
Операционные поступления						
<b><u>Расходование денежных средств, всего</u></b>						
В т.ч.						
Инвестиционные расходы						
Финансовые расходы						
Возврат тела кредита 1						
Возврат тела кредита 2						
Возврат тела кредита 3						
Операционные расходы, всего						
В т.ч.						
Проценты по кредиту 1						
Проценты по кредиту 2						
Проценты по кредиту 3						
Налоговые расходы						
<b><u>Чистый денежный поток (периода)</u></b>						
<b><u>Нарастающим итогом</u></b>						

*Прогноз финансовых показателей.*

Прогноз балансовых показателей.

Прогноз прибыли.

*Анализ относительных финансовых показателей на основе данных прогноза.*

ШАБЛОН БИЗНЕС-ПЛАНА  
www.ManageMaker.ru

## Взаимоотношения компании с собственниками и учредителями (shareholders).

Цели компании во взаимоотношениях с собственниками и учредителями.

Организационные аспекты.

Бюджет владельца.

*Вариант*

Структура затрат	Постоянные затраты		Переменные затраты		Прочие способы формирования бюджета		
	Сумма за период	Денежные единицы	Объём (% %)	Базис	Объём	Базис	Формула расчёта
Оплата труда Совета директоров				Выручка			
Оплата труда штатного персонала акц/делопроизводства				Выручка			
Налоги и отчисления ФОТ				Выручка			
Обеспечение работы СД				Выручка			
Ведение реестра				Выручка			
Проведение собраний акционеров				Выручка			
Плановые дивиденды (все формы)				Выручка			
Прочие затраты собственника				Выручка			
<b>Итого:</b>		<b>Руб.</b>	<b>%</b>	<b>выручки</b>			

## **Заключение.**

ШАБЛОН БИЗНЕС-ПЛАНА  
[www.ManageMaker.ru](http://www.ManageMaker.ru)

## Приложения.

В приложения рекомендуется включать копии документов, имеющих отношение к проекту, а также материалы, подтверждающие или иллюстрирующие отдельные аспекты основного текста бизнес-плана, например:

- финансовая отчётность компании, расшифровки и комментарии к ней, акты аудиторских проверок и заключения аудиторов, акты оценки имущества и бизнеса,
- официальные документы органов власти (постановления, распоряжения, указы, письма и т.д.),
- договоры, соглашения, контракты, коммерческие предложения, прайс-листы и т.д., регулирующие отношения с партнёрами (поставщиками оборудования, сырья, технологии, покупателями, подрядчиками, консультантами), копии лицензий партнёров,
- проектная документация, сертификаты, лицензии, отчёты экспертов, результаты тендеров и т.д.,
- фотографии, схемы, чертежи, рекламные буклеты,
- положения о подразделениях, развёрнутые бюджеты подразделений, календарные планы работ и т.д..

Кроме того, в приложения целесообразно выносить маркетинговые и иные исследования, сведения о компании-заёмщике, статистические таблицы, масштабные графики и схемы, а также другие материалы, в случае, если они занимают значительный объём и перегружают основной текст бизнес-плана.