

Однією з організацій пропонує стандарти для бізнес-планування є **UNIDO**- організація бореться за глобальне процвітання, підтримуючи індустріальне розвитку країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою (www.unido.org).

UNIDO надає різну допомогу країнам з перехідною економікою і країн, що розвиваються в адаптації та розвитку в умовах глобалізації економіки та світу в цілому. Організація збирає знання, інформацію, досвід і технології, передає їх нужденним країнам і тим самим сприяє розвитку конкурентоспроможної економіки і підвищення рівня зайнятості.

UNIDO - United Nations Industrial Development Organization (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку) - підрозділ Організації Об'єднаних Націй, спрямоване на боротьбу з бідністю шляхом підвищення продуктивності. Заснована в 1966 році.

Структура бізнес-плану за стандартами UNIDO:

- Резюме.
- Опис галузі та компанії.
- Опис послуг (товарів).
- Продажі і маркетинг.
- План виробництва.
- Організаційний план.
- Фінансовий план.
- Оцінка ефективності проекту.
- Гарантії і ризику компанії.
- Додатки.

1. Резюме

Розділ містить загальну інформацію про бізнес-плані. За резюме складають враження про весь проект, тому його завжди переглядають потенційні інвестори. Резюме повинно містити коротку але зрозумілу інформацію і давати відповіді на хвилюючі інвесторів питання - який обсяг інвестицій, терміни кредитування, гарантії повернення, обсяг власних коштів та інше. Решта розділів документа повинні давати більш розширену інформацію про проект і доводити правильність розрахунків в резюме.

2. Опис галузі та компанії

Опис загальної інформації про підприємство або компанії, опис галузі і перспективи її розвитку, фінансові показники діяльності, кадри і структура управління, напрямок діяльності і випускається продукція або послуги, партнерські зв'язки.

3. Опис послуг (товарів)

Найкращим буде наочне представлення продукції виробленої вашим підприємством - нехай це буде фотографія, малюнок або натуральний зразок. Якщо ви робите не один вид продукції, то опис повинен бути по кожному виду окремо.

Структура даної частини:

- Найменування продукції
- Призначення і область застосування
- Основні характеристики
- конкурентоспроможність
- Патентоспроможність і авторські права
- наявність або необхідність ліцензування

Професійно про бізнес-плани <https://teo.guru>

- Ступінь готовності до випуску і реалізації продукції
- Наявність сертифікату якості
- Безпека і екологічність
- Умови поставки та упаковка
- Гарантія та сервіс
- експлуатація продукції
- Утилізація

4. Продажі і маркетинг

Перш за все, для вашого товару повинен існувати ринок збуту. В даному розділі ви повинні показати інвесторові, що цей ринок є. Потенційні покупці діляться на кінцевих споживачів і оптових покупців. Якщо споживачем виступає підприємство, то воно характеризується місцем розташування та галуззю, в якій ви працюєте. Якщо споживач це населення, то характеризується стандартними соціально-демографічними характеристиками - стать, вік, соціальний стан, і інше. Також, варто описати споживчі властивості товарів - ціна, термін служби виробу, зовнішній вигляд і інші.

Структура даної частини:

- Вимоги, які споживач пред'являє до продукції даного виду і ваші можливості їм відповідати
- Аналіз і опис конкурентів, які сильні і слабкі сторони ви будете мати
- Маркетингові дослідження, опис ринку і його перспективи розвитку
- Збут - починаючи від упаковки та зберігання і закінчуючи безпосередньо збутом в місцях продажів і гарантійним обслуговуванням
- Залучення споживачів - якими способами (маркетинговими інструментами), аналіз еластичності попиту за ціною

5. План виробництва

Розрахунок постійних і змінних витрат на виробництво, обсягів виробництва і збуту, розрахунок собівартості продукції і загальні відомості про можливості підприємства.

Структура даної частини:

- Географічне положення підприємства, транспортні шляхи, наявність комунікацій
- Технологія і рівень кваліфікації кадрів
- Потреба в площах
- кадрове забезпечення
- Екологічність виробництва і безпеки працюючих
- Об'єм виробництва
- Заробітна плата та інші витрати на персонал
- Витрати на сировину і матеріали
- Поточні витрати на виробництво
- Змінні витрати
- Постійні витрати

6. Організаційний план

Від топ-менеджменту компанії безпосередньо залежить успішність проекту. У цьому розділі описується організація керівного складу і основних фахівців, організаційна структура підприємства і терміни реалізації проекту, способи мотивації керівного складу.

7. Фінансовий план

Необхідно описати основні фінансові розрахунки і витрати, провести калькуляцію собівартості та описати кошторис витрат на проект. Так само, описати джерела фінансових коштів, привести таблицю витрат і доходів та описати рух готівки.

Структура даної частини:

- Витрати підготовчого періоду
- Витрати основного періоду
- розрахунок надходжень
- Витрати, пов'язані з обслуговуванням кредиту
- податкові платежі
- Інші надходження і виплати
- Звіт про прибутки і збитки
- Потік реальних грошей
- прогнозний баланс

8. Оцінка ефективності проекту

Оцінка значущості проекту, його ефективність і спрямованість. Аналіз чутливості підприємства до зовнішніх чинників.

9. Гарантії та ризики компанії

Гарантії окупності проекту і повернення запозичених коштів. Опис можливих ризиків та форс-мажорних моментів.

10. Додатки

Всі подробиці, які не ввійшли в основні розділи, можна описати в додатках. Це розвантажить основну частину від зайвих таблиць, графіків та іншого.

У додатках найчастіше описуються наступні моменти:

- повна інформація про компанію (реєстраційні документи та інше)
- фотографії, креслення, патентна інформація про продукцію
- результати маркетингових досліджень
- фотографії та схеми підприємства
- схеми по організаційній структурі підприємства
- фінансово-економічні розрахунки (таблиці, графіки)
- нормативні документи і законодавчі акти підтверджують описані ризики за проектом

Будемо раді допомогти Вам у вирішенні Ваших питань.

Співробітники компанії "Майстерня бізнес-планів" <https://teo.guru> надають послуги консультаційного супроводу проектів, розробляють стратегії і програми розвитку, бізнес-плани і програми заходів (дорожні карти) розвитку, іншу необхідну документацію, проводять дослідження консулятують з питань бізнесу.

Пропонуємо Вам скористатися комплексом послуг Компанії:

- консультаційна та інформаційна підтримка;
- розробка концепції розвитку (стратегії), бізнес-плану, техніко-економічного обґрунтування (ТЕО), меморандуму, презентації, паспорта проекту;
- проведення досліджень ринків (маркетингових) - пошук ніш, оцінка ринку.

Професійно про бізнес-плани <https://teo.guru>