**Структура бизнес-плана по стандартам UNIDO:**

**- 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   
  
- Основные характеристики   
**- Конкурентоспособность**   
**- Наличие или необходимость лицензирования**   
**- Степень готовности к выпуску и реализации продукции** (оформление)  
**- Наличие сертификата качества**   
**- Условия поставки и упаковка**

## 4. Продажи и маркетинг

УРНЫ

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

Данный стандарт для написания бизнес-плана является самым подробным, поэтому идеально подойдет начинающим предпринимателям.