

Форматы бизнес-планов

Консалтинговая компания «Grand Grade» предлагает Заказчикам 4 формата разработки бизнес-планов: «Эконом», «Комфорт», «Комфорт+», «Престиж».

Разные форматы бизнес-планов предполагают разную детализацию итогового проекта, выполнение разных целей.

Возможными источниками финансирования проекта могут быть: бюджетное субсидирование, бюджетные гарантии, кредит, займы, лизинг, ценные бумаги, инвестиции промышленных, венчурных, инвестиционных фондов, частных инвесторов и пр.

В таблице ниже представлена краткая сравнительная характеристика предлагаемых форматов бизнес-планов.

Таблица 1. Форматы бизнес-планов

Направления	«Эконом»	«Комфорт»	«Комфорт+»	«Престиж»
Степень детализация	Достаточная	Детализированная	Расширенная	«Под ключ»
Цели разработки				
Получение грантов	✓	-	-	-
Получение субсидий (по процентным ставкам, налогам, лизингу и т.д.)	✓	✓	✓	-
	<i>До 20 млн. руб.</i>	<i>Без ограничений</i>	<i>Без ограничений</i>	<i>Без ограничений</i>
Получение кредита, займа, лизинга	✓	✓	✓	-
	<i>Для первичного ознакомления с проектом</i>	<i>Для кредитного комитета</i>	<i>Для кредитного комитета</i>	<i>Для кредитного комитета</i>
Получение инвестиций из фондов, частных лиц, ЮЛ	✓	✓	✓	-
	<i>Для первичного ознакомления с проектом</i>	<i>Для инвестиционного комитета или</i>	<i>Для кредитного комитета</i>	<i>Для кредитного комитета</i>
Получение статуса резидент ИТ-парка, технопарков в сфере высоких технологий, бизнес-инкубаторов, промышленных и промышленных парков	✓	✓	✓	-
Получение государственных гарантий в рамках Концессии	-	✓	✓	-
Получение статуса ОЭЗ, СЭЗ, ИЦ «Сколково», «Иннополис»	-	✓	✓	-
Комплексная оценка процесса слияния, поглощения, интеграции	-	-	✓	✓
Осуществление выпуска ценных бумаг и облигаций и т.д.	-	-	✓	✓
Выработка стратегии (для менеджмента высшего звена)	-	-	✓	✓
Объем исходной финансовой информации от Заказчика	Инвестиции, график платежей, технология, цены, ФОТ, ассортимент и т.д.	Стоимость ПР, СМР, оборудования нестандартного	Стоимость ПР, СМР, оборудования нестандартного	-
Финансовые расчеты, в т.ч.				
Количество направлений бизнеса	1	1	Max 2	Без ограничений
Количество продуктовой группы	1	Max 2	Max 2	Без ограничений
Количество сегментов рынка	В целом по рынку	В целом по рынку	В целом по рынку	Без ограничений

Направления	«Эконом»	«Комфорт»	«Комфорт+»	«Престиж»
Степень детализация (премиум, средний, эконом)	Достаточная	Детализированная	Расширенная	«Под ключ»
Количество сценарий развития	1	1	Max 3	Без ограничений
Количество рынков сбыта	1	Max 2	Max 3	Без ограничений
Детализация доходов/ расходов по каждому направлению бизнеса, региону сбыта, сегментам сбыта	-	✓	✓	✓
	<i>В целом по проекту</i>	<i>Только по регионам сбыта</i>	<i>По регионам, сегментам, направлений в рамках ограничения</i>	<i>Без ограничений</i>
Анализ чувствительности	✓	✓	✓	✓
	<i>Изменение отпускных цен</i>	<i>Изменение отпускных цен, инвестиций</i>	<i>Без ограничений</i>	<i>Без ограничений</i>
Анализ рынка, в т.ч.				
Количество анализируемых направлений бизнеса	1	1	Max 2	Без ограничений
Количество анализируемых продуктовых групп	1	Max 2	Max 2	Без ограничений
Количество анализируемых регионов	1	Max 2	Max 3	Без ограничений
Количество анализируемых сегментов рынка	В целом по рынку	В целом по рынку	В целом по рынку с выделением 1 сегмента	Без ограничений
Разработка маркетингового бюджета	-	✓	✓	✓
	-	<i>Усреднено</i>	<i>Детализировано</i>	<i>Расширенно по каждому региону сбыта</i>
Обзвон конкурентов	-	✓	✓	✓
	-	До 10	До 10 <i>по каждому направлению</i>	<i>Без ограничений</i>
Поиск и обзвон поставщиков сырья	-	-	✓	✓
	-	-	До 10 <i>по каждому направлению</i>	<i>Без ограничений</i>
Поиск и обзвон потенциальных покупателей	-	-	✓	✓
	-	-	До 10 <i>по каждому направлению</i>	<i>Без ограничений</i>
Выработка стратегии развития	-	-	✓	✓
	-	-	<i>Укрупненно</i>	<i>Детализировано</i>
Дополнительно, в т.ч.				
Поиск инвестиций	-	✓	✓	✓
	<i>Предоставляем Заказчик</i>	<i>Спецтехника, стандартное оборудование</i>	<i>Все кроме ПР, нестандартного оборудования, СМР</i>	<i>Без ограничений, при наличии ПР</i>
Анализ рисков	✓	✓	✓	✓
	<i>Укрупненно</i>	<i>Детально</i>	<i>Расширенно</i>	<i>Расширенно</i>

Укрупненный бизнес-план формата «Эконом» предполагает:

1. **Укрупненный анализ рынка** (без прогноза, без обзвона конкурентов, покупателей, поставщиков сырья, без разработки стратегии и маркетингового бюджета);
2. **Укрупненные расчеты:**
 - С обоснованием расходов за счет предоставленной технологии и спецификации оборудования, среднерыночных цен, экспертных данных по опыту аналогичных проектов, представленных данных Заказчиком;
 - С обоснованием цен на продукцию и сырье на основе среднерыночных цен;
 - Без поиска и обзвона конкурентов, поставщиков сырья, подрядчиков, покупателей для конкретного региона сбыта и производства;
 - Без подборки инвестиций: инвестиции предоставляет Заказчик;
 - Без детальных расчетов производственного процесса согласно технологии: Заказчик предоставляет описание технологии, нормы сырья для производства, перечень выпускаемой продукции с указанием объемов;
 - С укрупненным анализом рисков.

Для формата «Эконом» укрупненные расчеты и анализ рынка производятся по базовой схеме (1;1;0;1;1):

- в рамках 1 направления бизнеса (например, производство молока);
- в рамках 1 сценария развития (один вариант инвестирования, схемы финансирования, объема производства, ценообразования);
- в рамках 0 сегментов рынка (т.е. в целом по рынку без сегментации на премиальный, средний и эконом сегмент);
- в рамках 1 рынка сбыта (анализируются конкуренты, цены, покупатели только для одного рынка сбыта, например, Калужская область);
- в рамках 1 продуктовой группы (например, молочная продукция (молоко, сметана, сыры) – одна продуктовая группа).

Детальный бизнес-план формата «Комфорт» предполагает:

1. **Детальный анализ рынка для каждого региона сбыта и каждой продуктовой группы** (расчет фактической, потенциальной, свободной емкости рынка; прогноза рынка; изучение потенциальных покупателей и их потребности, поставщиков сырья и их цены, поиск и обзвон конкурентов, разработка бюджета на продвижение продукции и пр.);
2. **Детальные расчеты:**
 - С обоснованием цен на продукцию за счет поиска и обзвона конкурентов для конкретного региона производства и сбыта;
 - С обоснованием выхода продукции с помощью поиска и изучения технологии производства, спецификации оборудования, предоставленной производителями;
 - С обоснованием каждой статьи расходов за счет различных нормативов, а также исходя из спецификации оборудования, технологии производства, анализа рынка труда, опыта в аналогичных проектах, обзвона объявлений по аренде помещения, участков и пр.;
 - С обоснованием инвестиций за счет поиска подрядчиков и подбора коммерческих предложений на оборудование, спецтехнику с ограничением. Ограничение распространяется на сложное инженерное оборудование, СМР и прочие статьи инвестиций, которые невозможно оценить на 100% без разработанного проекта и пр.;
 - С детальным анализом рисков и анализом чувствительности;
 - С разработкой маркетингового бюджета усреднено по всем регионам сбыта.

Для формата «Комфорт» детальные расчеты и анализ рынка производятся по базовой схеме (1;1;0;2;2):

- в рамках 1 направления бизнеса (например, переработка молока);
- в рамках 1 сценария развития (один вариант инвестирования, схемы финансирования, объема производства, ценообразования);
- в рамках 0 сегментов рынка (т.е. в целом по рынку без сегментации на премиальный, средний и эконом сегмент);
- в рамках 2 рынков сбыта (расчеты производятся для двух рынков сбыта в разрезе каждой продуктовой группы, например, Калужская область и г. Москва);
- в рамках 2 продуктовых групп (например, производство цельного молока – 1-ая продуктовая группа, продукты переработки молока (пастеризованное молоко, сметана, сыры) – 2-ая продуктовая группа).

Заказчик может ИЗМЕНИТЬ СХЕМУ РАСЧЕТА, увеличить сценарии развития, уменьшить рынки сбыта, продуктовую линейку.

Детальный бизнес-план формата «Комфорт+» предполагает:

1. Детальный анализ рынка для каждого направления бизнеса, каждого региона сбыта и каждой продуктовой группы (расчет фактической, потенциальной, свободной емкости рынка; прогноза рынка; изучение потенциальных покупателей и их потребности; поставщиков сырья и их цены, поиск и обзвон конкурентов, разработка бюджета на продвижение продукции и пр.);
2. Детальные расчеты для нескольких направлений бизнеса (интеграция, слияние, поглощение, не взаимосвязанные и т.д.) при различных сценариях развития (пессимистический, нейтральный, оптимистический);
 - С обоснованием цен на продукцию за счет поиска и обзвона конкурентов и покупателей конкретного региона производства и сбыта;
 - С обоснованием цен на сырье за счет поиска и обзвона поставщиков сырья конкретного региона производства;
 - С обоснованием выхода продукции с помощью поиска и изучения технологии производства, спецификации оборудования, представленной производителями;
 - С обоснованием каждой статьи расходов за счет различных нормативов, а также исходя из спецификации оборудования, технологии производства, анализа рынка труда, опыта в аналогичных проектах, обзвона объявлений по аренде помещения, участков и пр.;
 - С обоснованием инвестиций за счет поиска подрядчиков и подбора коммерческих предложений на оборудование, спецтехнику с ограничением. Ограничение распространяется на сложное инженерное оборудование, СМР и прочие статьи инвестиций, которые невозможно оценить на 100% без разработанного проекта и пр.;
 - С расширенным анализом рисков по группам, с анализом чувствительности;
 - С разработкой укрупненного маркетингового бюджета для каждого региона сбыта;
 - С разработкой укрупненной стратегии продвижения продукции.

Для формата «Комфорт+» детальные расчеты и анализ рынка производятся по базовой схеме (2;3;1;2;2):

- в рамках 2 направлений бизнеса (например, выращивание КРС-1 направление; переработка мяса в колбасы, мясные деликатесы, консервы и т.д. – 2 направление; переработка молока – 3 направление);

- в рамках **3 сценарий развития** (пессимистический, нейтральный, оптимистический). Например, несколько вариантов инвестиций, несколько схем финансирования, разные мощности производства и т.д.;
- в рамках **1 сегмента рынка** (любой из сегментов премиальный, средний или эконом сегмент);
- в рамках **2 рынков сбыта** (расчеты производятся для двух рынков сбыта в разрезе каждой продуктовой группы, например, Калужская область и г. Москва);
- в рамках **2 продуктовых групп** (например, продукты переработки мяса КРС – 1-ая продуктовая группа, продукты переработки молока (пастеризованное молоко, сметана, сыры) – 2-ая продуктовая группа).

Заказчик может **ИЗМЕНИТЬ СХЕМУ РАСЧЕТА**, уменьшить направления бизнеса, увеличить рынки сбыта, продуктовую линейку и т.д.

Бизнес-план формата «Престиж» предполагает создание бизнеса под «ключ»:

- 1. Детальный анализ рынка для каждого направления бизнеса, каждого региона сбыта и каждой продуктовой группы** (расчет фактической, потенциальной, свободной емкости рынка; прогноза рынка; изучение потенциальных покупателей и их потребности; поставщиков сырья и их цены, поиск и обзвон конкурентов, разработка бюджета на продвижение продукции и пр.).
- 2. Создание базы данных** по конкурентам, поставщикам сырья, покупателям с результатами обзвона
- 3. Разработка стратегии компании** (по слиянию, поглощению, модернизации, расширения и т.д.)
- 4. Разработки этапов запуска проекта** (анализ правовых основ, входных барьеров, особенностей рынка и т.д.)
- 5. Детальные расчеты** производственного процесса для **нескольких направлений бизнеса** (интеграция, слияние, поглощение, не взаимосвязанные и т.д.) при **различных сценариях развития** (пессимистический, нейтральный, оптимистический) с **выработкой стратегии для менеджмента высшего звена:**
 - С обоснованием цен на продукцию за счет поиска и обзвона конкурентов и покупателей конкретного региона производства и сбыта;
 - С обоснованием цен на сырье за счет поиска и обзвона поставщиков сырья конкретного региона производства;
 - С обоснованием выхода продукции с помощью поиска и изучения технологии производства, спецификации оборудования, представленной производителями;
 - С обоснованием каждой статьи расходов за счет различных нормативов, а также исходя из спецификации оборудования, технологии производства, анализа рынка труда, опыта в аналогичных проектах, обзвона объявлений по аренде помещения, участков и пр.;
 - С обоснованием инвестиций за счет поиска подрядчиков и подбора коммерческих предложений на оборудование, спецтехнику с ограничением. Ограничение распространяется на сложное инженерное оборудование, СМР и прочие статьи инвестиций, которые невозможно оценить на 100% без разработанного проекта и пр.;
 - С детальным анализом рисков по группам. Анализ чувствительности проводится по всем выявленным показателям, которые влияют на эффективность проекта;
 - С разработкой детального маркетингового бюджета для каждого региона сбыта
 - Создание базы данных по конкурентам, поставщикам сырья, покупателям с результатами обзвона;
 - Разработка стратегии компании (по слиянию, поглощению, модернизации, расширения и т.д.).

Для формата «Престиж» детальные расчеты и анализ рынка производятся по базовой схеме (3;3;3;3;3):

- в рамках 3 и более направлений бизнеса (например, выращивание КРС – 1 направление; переработка мяса в колбасы, мясные деликатесы, консервы и т.д. – 2 направление; переработка молока – 3 направление, производства комбикормов – 4 направление);
- в рамках 3 и более сценарий развития (пессимистический, нейтральный, оптимистический);
- в рамках 3 сегментов рынка (т.е. в целом по рынку и в разрезе сегментации на премиальный, средний и эконом сегмент);
- в рамках 3 и более рынков сбыта (расчеты производятся для трех и более рынков сбыта в разрезе каждой продуктовой группы, например, Калужская область, Ивановская и Кировская область);
- в рамках 3 и более продуктовых групп (например, продукты переработки мяса КРС – 1-ая продуктовая группа, продукты переработки молока (пастеризованное молоко, сметана, сыры) – 2-ая продуктовая группа, производство комбикормов – 3 продуктовая группа).

Заказчик может ИЗМЕНИТЬ СХЕМУ РАСЧЕТА, уменьшить рынки сбыта, сценарии развития и т.д.

Цена каждого проекта рассчитывается индивидуально: может быть как ниже, так и выше базовой цены в зависимости от сложности проекта, комбинации $(x;y;z;f;g)$, где x-количество направлений, y-количество сценарий развития, z – количество сегментов рынка; f-количество рынков сбыта, g- количество продуктовых групп.