



Министерство образования и науки Самарской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области

«САМАРСКИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ГБПОУ «СЭК»)

А. О. Седова

ОП.12 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Методические указания к выполнению самостоятельной работы
для студентов специальности 38.02.01
Экономика и бухгалтерский учет (в энергетике)

Самара 2016

Методические указания к выполнению самостоятельной работы по дисциплине ОП.12 Бизнес-планирование для студентов специальности 38.02.01 / сост. Седова А.О. – Самара: ГБПОУ «СЭК», 2016 – 22 с.

Издание содержит методические указания к выполнению самостоятельной работы по учебной дисциплине ОП.12 Бизнес-планирование для студентов специальности 38.02.01..

Замечания, предложения и пожелания направлять в ГБПОУ «Самарский энергетический колледж» по адресу: 443001, г. Самара, ул. Самарская 205-А или по электронной почте info@sam-ek.ru

1 Пояснительная записка

Уважаемый студент!

Цель методических рекомендаций: оказание помощи в выполнении самостоятельной работы по дисциплине ОП.12 Бизнес-планирование.

Самостоятельная работа является исключительно важным элементом в деле эффективного усвоения учебного материала. В процессе самостоятельной работы наиболее четко возникает необходимость целостного, системного восприятия содержания дисциплины, потребность привлечения дополнительных сведений из перечня рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы, анализа материалов аудиторных занятий.

2 Контроль выполнения самостоятельной работы

Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем. Эти результаты учитываются в ходе текущей и промежуточной аттестации по дисциплине ОП.12 Бизнес-планирование. При оценке результатов самостоятельной работы учитывается уровень сложности задания.

3 Методические рекомендации по выполнению различных видов самостоятельной работы. Формы контроля

3.1 Методические рекомендации по написанию конспекта

Написание конспекта первоисточника (статьи, монографии, учебника, книги и пр.) – вид внеаудиторной самостоятельной работы студента по созданию обзора информации, содержащейся в объекте конспектирования, в более краткой форме. В конспекте должны быть отражены основные принципиальные положения источника, то новое, что внес его автор, основные методологические положения работы, аргументы, этапы доказательства и выводы. Ценность конспекта значительно повышается, если студент излагает мысли своими словами, в лаконичной форме.

Конспект должен начинаться с указания реквизитов источника (фамилии автора, полного наименования работы, места и года издания). Особо значимые места, примеры выделяются цветным подчеркиванием, взятием в рамку, пометками на полях, чтобы акцентировать на них внимание и прочнее запомнить.

Работа выполняется письменно. Озвучиванию подлежат главные положения и выводы работы в виде краткого устного сообщения (3-4 мин) в рамках теоретических и практических занятий. Контроль может проводиться и в виде проверки конспектов преподавателем.

Затраты времени при составлении конспектов зависят от сложности материала по теме, индивидуальных особенностей студента и определяются преподавателем.

Ориентировочное время на подготовку конспекта статьи – 1-2 часа.

Методические указания по работе с источниками

Необходимую для учебного процесса и научных исследований информацию человек находит в книгах, публикациях, периодической печати, специаль-

ных информационных изданиях и других источниках. Успешному поиску и получению необходимой информации способствуют знания основ информатики, источников информации, составов фондов библиотек и их размещения. Официальные документы, учебная научно-методическая и справочная литература, периодические и информационно-библиографические издания, бюллетени, фильмы, плакаты и схемы, составляют учебно-информационный фонд, используемый в учебном процессе. Этот фонд непрерывно пополняется новыми учебниками, учебными пособиями и другой научной и учебной литературой. Чтобы быстро и умело ориентироваться в этом потоке информации, Вы должны уметь работать с предметными каталогами библиотек, а также автоматизированной поисковой системой и интернетом, чтобы быстро найти необходимую информацию.

Каждый студент должен уметь работать с книгой. Без этого навыка практически невозможно овладеть программным материалом, специальностью и успешно творчески работать после окончания учебы. Умение работать с книгой складывается из умения быстро найти требуемый источник (книгу, журнал, справочник), а в нем – нужные материалы.

Самостоятельная работа с источником информации – это чтение рекомендованной литературы и краткая запись прочитанного для подготовки к ответам на вопросы практического занятия, семинара; для углубления своих знаний по дисциплине; для подготовки реферата, доклада, курсовой работы и т.д.

Для поиска специальной научной литературы следует использовать:

- предметные и систематические каталоги библиотек, в т.ч., электронных;
- библиографические указатели;
- реферативные журналы по выбранному направлению;
- указатели статей и материалов, опубликованных в журналах (помещаются в последнем номере интересующего журнала за истекший год).

Общепринятые правила чтения таковы:

Текст необходимо читать *внимательно* – т.е. возвращаться к непонятным местам.

Текст необходимо читать *тщательно* – т.е. ничего не пропускать.

Текст необходимо читать *сосредоточенно* – т.е. думать о том, что вы читаете.

Текст необходимо читать *до логического конца* – абзаца, параграфа, раздела, главы и т.д.

Интернет-ресурсы – мощный источник научных статей, статистической и аналитической информации. Их использование наряду с книгами давно уже стало нормой. Однако, несмотря на то, что ресурсы Интернета позволяют достаточно быстро и эффективно осуществлять поиск необходимой информации, *следует помнить* о том, что *эта информация может быть неточной или вовсе не соответствовать действительности*. В связи с этим *при поиске материала по заданной тематике следует оценивать качество предоставляемой информации с учётом следующего:*

- предоставляет она (информация) факты или является мнением;
- если информация является мнением, то целесообразно узнать о научной репутации автора;
- имеем дело с информацией из первичного или вторичного источника;
- когда возник её источник?
- подтверждают ли информацию другие источники.

В первую очередь, нужно обращать внимание на собственно научные труды признанных авторов, которые посоветовали преподаватели. Нередко в Интернете выкладываются материалы конференций. Полезным будет поискать специализированные Интернет-журналы и электронные библиотеки. Отсутствие фамилии автора у материала и грамматические ошибки в статье должны насторожить. Используйте подобные материалы как вспомогательные и иллюстративные, но не как основные.

3.2. Методические рекомендации по работе над индивидуальным проектом

Бизнес-план – это форма индивидуального исследовательского проекта, самостоятельная работа студента, носящая описательно-аналитический характер. Студенты консультируются с преподавателем по содержанию, подбору источников, структуре и оформлению.

Исследовательский проект предполагает изучение и анализ рекомендованных источников, обобщенное изложение основных выводов, полученных в процессе работы. Полученные в результате анализа выводы, положения, аргументацию необходимо изложить в сжатой и четкой письменной форме.

Защита бизнес-плана проводится публично во время дифференцированного зачёта и является логическим завершением изучения дисциплины.

4 Критерии оценки результатов самостоятельной работы

4.1 Критерии оценивания конспекта

Максимальное количество – 15 баллов.

- содержательность конспекта, соответствие плану – 3;
- отражение основных положений, результатов работы автора, выводов – 5;
- ясность, лаконичность изложения мыслей студента – 3;
- наличие схем, графическое выделение особо значимой информации – 1;
- соответствие оформления требованиям – 1;
- грамотность изложения – 1;
- конспект сдан в срок – 1.

14–15 баллов соответствует оценке **«отлично»**

11–13 баллов – **«хорошо»**

8–10 баллов – **«удовлетворительно»**

менее 8 баллов – **«неудовлетворительно»**

4.2 Критерии оценивания индивидуального проекта

Оформление проекта – 10 баллов.

1. Соответствие стандартным требованиям.
2. Единый стиль оформления.
3. Отсутствие орфографических и пунктуационных ошибок.
4. Общий дизайн, отвечающий требованиям эстетики.
5. Сочетание фона с графическими элементами.
6. Творчество и оригинальность

Содержание проекта – 30 баллов

1. Аргументированность выбора темы, наличие целей проектирования.
2. Обоснование потребности.
3. Практическая направленность и значимость выполненного проекта.
4. Выполнение принятых этапов проектирования.
5. Законченность проекта, выбор профессии.
6. Самостоятельность, подготовленность проекта к восприятию другими.

Иллюстративный материал – 20 баллов

1. Соответствие изображений, диаграмм и таблиц основному содержанию проекта.
2. содержанию проекта.
3. Изображения интересны, привлекательны, размещены корректно, не накладываются на текст.
4. Качество помещаемых изображений

Объём информации – 20 баллов

1. Информация должна быть полезной, исчерпывающей, выводы логически обоснованными, краткими, точными.
2. Полнота библиографии, цитаты.

Оценка защиты проекта – 20 баллов

1. Композиция, полнота представления работы.
2. Объем и глубина знаний по теме.
3. Коммуникативная ориентация, культура речи.
4. Использование наглядных средств, чувство времени, удержание внимания аудитории.

Максимальное количество баллов – 100

«5» – 90-100

«4» – 75-89

«3» – 55-74

«2» – менее 55 баллов

5 Перечень видов самостоятельной работы и заданий

Тема	Самостоятельная работа
Тема 1.1 Введение в теорию и практику разработки бизнес-плана	Работа с источниками, написание конспекта
Тема 2.1. Структура и содержание бизнес-плана вновь создаваемой фирмы	Выполнение индивидуальных заданий Заполнение раздела бизнес-плана: «Маркетинговый план и рынок сбыта».

Тема 2.2. Организация предприятия	Выполнение индивидуальных заданий Заполнение раздела бизнес-плана «Производственный план».
Тема 2.4. Финансовый план	Выполнение индивидуальных заданий Заполнение раздела бизнес-плана «Финансовый план».
Тема 2.5. Оценка и страхование рисков	Выполнение индивидуальных заданий Заполнение раздела бизнес-плана: «Оценка и страхование рисков»

Тема 1.1 Введение в теорию и практику разработки бизнес-плана

Цель работы: осуществлять разработку бизнес-плана для действующего или вновь создаваемого предприятия

Задание. Написать конспект, используя рекомендованные источники информации

Инструкция по выполнению

План конспекта:

1. Назовите цели создания бизнеса.
2. Перечислите основные направления исследования предпринимательской среды при создании собственного бизнеса.
3. Перечислите основные разделы бизнес-плана и дайте их краткую характеристику.

Тема 2.1 Структура и содержание бизнес-плана вновь создаваемой фирмы

Цель работы: научиться осуществлять разработку бизнес-плана для действующего или вновь создаваемого предприятия.

Задание. Заполнить раздел бизнес-плана «Маркетинговый план и рынок сбыта»

Инструкция по выполнению

Данный раздел является одной из важнейших частей бизнес-плана, поскольку в нем необходимо объяснить потенциальным партнерам или инвесторам основные способы достижения целей бизнеса.

Вы описали рынок, выявили свой сегмент, проанализировали конкуренцию. Теперь нужно выйти на этот рынок. Для того, чтобы поставленная цель стала реальностью, следует выбрать и сформулировать стратегию в таких вопросах, как:

- методы ценообразования;
- выбор системы распространения товара;
- реклама.

Пожалуй, первый вопрос является наиболее сложным.

Сначала попробуйте определить себестоимость продукции, включая все затраты на её реализацию, налоги, планируемую прибыль. Получив желаемую

величину цены, подумайте, сколько за вашу продукцию согласен платить клиент. Чтобы оценка была более или менее достоверной, поставьте себя на место покупателя. Помните, что необдуманно заниженная или завышенная цена может привести ваши начинания к краху.

Кроме того, цена товара может определяться, исходя из:

- цены конкурентов на соответствующий товар;
- спроса на данный товар;
- уникальности товара.

Продумайте вопрос, собираетесь ли вы менять (понижать, повышать) цены на свою продукцию и каким образом.

По поводу распространения товаров и услуг универсальных рекомендаций быть не может. Все зависит от специфики деятельности. Важно предусмотреть все возможные каналы сбыта: розничную и оптовую продажу, поиск индивидуальных клиентов, доставку заказа по телефону, участие в ярмарках, выездную торговлю и т.д.

Определите:

- нужен ли транспорт для доставки товаров;
- достаточны ли собственные торговые площади или есть необходимость арендовать дополнительные;
- какое торгово-технологическое оборудование потребуется и на какую сумму;
- где будете закупать товары (материалы), необходимые для производства;
- укажите основных поставщиков.

План продвижения товаров и услуг на рынок включает в себя и рекламную деятельность. Решите для себя:

- будете ли рекламировать свои товары (услуги);
- где и как будете размещать рекламу и что конкретно о своем товаре можете сообщить потенциальным клиентам;
- сколько денежных средств готовы потратить на рекламу.

При выборе рекламных средств Вы должны знать все плюсы и минусы, чтобы правильно сориентироваться в их многообразии и выбрать то, что подходит вашему товару.

К основным рекламным средствам относятся:

– Реклама в прессе (газеты, журналы). Она имеет ряд особенностей: появляется точно в нужный момент, быстро распространяется, есть возможность обратной связи и быстрой смены объявления. Приверженность читателей к определенным изданиям позволяет достаточно узко адресовать рекламу. Важное преимущество прессы состоит в том, что она позволяет читателям изучать рекламные объявления тщательно и возвращаться к ним;

– Наружная реклама (вывески, плакаты, витрины, щиты, световые установки). Непременное требование к размещённому тексту – краткость, а к изображению – способность привлечь внимание;

– Радио- и телереклама;

- Прямая почтовая реклама (почтовые карточки, письма, листовки, открытки, брошюры, проспекты, календари, каталоги);
- Торговые выставки и ярмарки. Важнейшее достоинство ярмарок и выставок – возможность представить товар в подлинном виде, в действии;
- Раздача бесплатных образцов (сэмплинг);
- Реклама на транспорте. Этот вид рекламы выделяется особенно, так как аудитория такой рекламы многочисленна, ей присуща гибкость, она гарантирует многократность воздействия и непрерывность впечатлений;
- Рекламные сувениры и подарки. Реклама с помощью сувениров основана на использовании предметов специального назначения (например, зажигалки, ручки и т.д.), на них можно поместить информацию о названии фирмы, адрес, телефон.

Главное: повторяйте свое обращение к потребителю неоднократно.

В заключение данного раздела следует предложить меры по дополнительному обслуживанию клиентов. Это может быть, например, гарантийное и техническое обслуживание продукции (ремонт, поставка запасных частей и т.д.).

Тема 2.2 Организация предприятия

Цель работы: научиться осуществлять разработку бизнес-плана для действующего или вновь создаваемого предприятия.

Задание 1. Заполните раздел бизнес-плана «Производственный план».

Инструкция по выполнению

Производственный план содержит описание технологического процесса и изменений, которые должны произойти по мере развития предприятия. Необходимо отразить общий подход предприятия к организации производства, перечень источников сырья и материалов, технологического оборудования (наименование и основные характеристики), потребности предприятия в помещениях, коммуникациях, источниках энергии, требования в отношении трудовых ресурсов (персонал, условия оплаты и стимулирования, условия труда, структура и состав подразделений, обучение персонала, предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия).

Пример. В качестве места для организации клуба можно рассматривать одноэтажное здание в центре города.

Месторасположения клуба очень удачно со следующих позиций:

- удобный подъезд к клубу;
- близость к остановкам общественного транспорта;
- большое количество находящихся поблизости офисов, компаний, жилых домов;
- близость к источникам продуктов питания для бара.

Для оказания услуг нам потребуется произвести ремонт, приобрести оборудование.

Основные средства, необходимые для организации работы:

1. Здания и сооружения:

– аренда помещения 200 000 руб. в год.

В предлагаемом помещении необходимо сделать ремонт в соответствии с архитектурным планом:

– стоимость ремонта до 400 000 руб.

2. Оборудование:

№	Вид	Кол-во ед., шт.	Стоимость за ед., руб.
1	Оборудование для бильярда и пула	8	50 000
2	Оборудование для дартса	2	2000
3	Оборудование для бара	-	120000
5	Охранное оборудование	-	25000
6	Аудио, видеотехника	-	50000
7	ИТОГО:		247000

Организационная структура управления фирмой представлена на схеме.

Профессия (основ. вспомо- г. упрвал. персонал)	Описание выполняемой работы	Предъявляемые требования	Средняя зарплата
Директор	Руководство фирмой	Знание и умение руко- водить фирмой	27 000
Менеджер	Контроль выполняемой работы персоналом	Знание менеджмента	20 000
Бухгалтер	Ведение финансовой по- литики фирмы	Знание финансовой по- литики фирмы	23 000
Администратор	Работа с клиентами	Умение управ- лять персоналом	17 000
Бармен	Обслуживание клиентов	Знание продукции, обслуживание клиентов	17 000
Официант	Обслуживание клиентов	Обслуживание клиентов	14 500
Охрана	Охрана посетителей, пер- сонала	Владение боевыми приемами	15 000
Уборщица	Уборка помещения	Специальные знания не нужны	8 500

Директор осуществляет руководство работой клуба, решает все финансо-
вые вопросы, связанные с постоянной работой клуба.

Бухгалтер ведет бухгалтерский учёт фирмы, снимает кассу, подготавлива-
ет финансовые отчеты, осуществляет выплату зарплаты.

Менеджер выполняет функции директора во время его отсутствия. Осуще-
ствляет организацию работы всех сотрудников фирмы. Осуществляет закупки
по указанным ценам в ранее обусловленных местах поставок.

Сотрудник в зале занимается выдачей необходимого инвентаря для заня-
тий играми, осуществляют контроль за временем использования игрового обо-
рудования.

Бармены осуществляют приготовление коктейлей и продажу всех напит-
ков и продуктов, находящихся в ассортименте бара. Принимают в кассу деньги

от сотрудников в залах. Подает заявки менеджеру на приобретение определенного количества товаров из ассортимента бара, которые заканчиваются.

Уборщица осуществляют уборку всех залов клуба, вынос грязной посуды и смену пепельниц в игровых залах. Осуществляют постоянную уборку туалетных помещений, подают заявки на необходимые принадлежности для помещений менеджеру.

Охрана решает вопросы, возникающие в случае некорректного поведения клиентов и недопуск их в клуб впредь.

Режим работы клуба с 12.00 до 24.00 в будни и с 12.00 до 02.00 в выходные и праздничные дни.

Все сотрудники, работающие непосредственно с клиентами, должны иметь опрятный вид. Руководящий персонал и бухгалтер приходят на работу ежедневно. При приёме на работу сотрудник проходит испытательный срок.

Задание 2. Выберите режим налогообложения для вашей организации.

Краткий теоретический материал

Специальные налоговые режимы, принятые в Российской Федерации для малого бизнеса, как индивидуальных предпринимателей, так и юридических лиц, распространяются на территории всей страны. Особенностью этих режимов является замена одним налогом несколько других налогов. Это приводит к снижению налоговой нагрузки предприятий и ЧП. Специальные налоговые режимы, Упрощённая система налогообложения для субъектов малого предпринимательства и Единый налог на вменённый доход для определённых видов деятельности вводятся региональными органами власти, но формируют они не только доходы регионального бюджета, но федерального бюджета и внебюджетных фондов.

Самостоятельная работа состоит из двух частей. В первой части работы необходимо ответить на пять теоретических вопросов по изучаемой теме. Вторая часть носит практический характер, т. е. необходимо студентам решить 5 предложенных задач на исчисление различных региональных налогов: Налог на прибыль предприятий, Таможенная пошлина, Налог на добычу полезных ископаемых. Примерное решение задач приводится.

Пример решения задач.

1. Упрощенная система налогообложения.

1. Налогоплательщик, применяющий упрощённую систему налогообложения, выплачивает налог с доходов, уменьшенных на величину расходов. Результаты деятельности налогоплательщика за отчётный год следующие: выручка от реализации произведённой продукции составила 10 млн. руб.; себестоимость реализованной продукции – 6 млн. руб.; накладные расходы – 1,5 млн. руб.; внереализационные расходы – 1,5 млн. руб. Необходимо рассчитать сумму налога, подлежащую уплате в бюджет.

Решение. Найдем прибыль налогоплательщика:

$$10 \text{ млн. руб.} - 6 \text{ млн. руб.} - 1,5 \text{ млн. руб.} - 1,5 \text{ млн. руб.} = 1 \text{ млн. руб.}$$

При ставке налога, равной 15%, сумма, подлежащая уплате в бюджет, составит:

$$1 \text{ млн. руб.} \times 15 \% = 150\,000 \text{ руб.}$$

Минимальный налог равен 1 % от выручки, т. е. 10 000 руб. Минимальный налог меньше расчётного, поэтому налогоплательщик должен уплатить расчётный налог в сумме 150 000 руб.

Ответ: 150 000 руб.

2. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Индивидуальный предприниматель владеет павильоном площадью 30 м², занимается розничной торговлей, переведенной на уплату ЕНВД. 22 июня 2005 г. он приобрел в собственность ещё один павильон площадью 25 м² и открыл в нём розничную торговлю. Площадь торгового зала нового павильона (обозначим его № 2) составляет 25 м², другого павильона (обозначим его № 1) – 30 м².

В примере используются корректирующие коэффициенты: $K_2 = 0,47$, $K_3 = 1,104$. Необходимо рассчитать ЕНВД.

Решение. ЕНВД для павильона № 1 составляет

$$30 \text{ м}^2 \times 1\,800 \text{ руб.} \times 3 \text{ мес.} \times 0,47 \times 1,104 = 84\,058,56 \text{ руб.};$$

Вменённый доход для павильона № 2 составляет

$$25 \text{ м}^2 \times 1\,800 \text{ руб.} \times 1 \text{ мес.} \times 0,47 \times 1,104 = 23\,349,6 \text{ руб.}$$

ЕНВД, рассчитанный за налоговый период (II квартал), составляет

$$(84\,058,56 \text{ руб.} + 23\,349,6 \text{ руб.}) \times 15\% = 16\,111 \text{ руб.}$$

Ответ: 16 111 руб.

Задание 3. Ответьте на вопросы.

1. При каких условиях организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения?
2. Какие налогоплательщики не вправе применять упрощенную систему налогообложения?
3. Каков порядок начала применения упрощенной системы налогообложения?
4. Какие условия должны выполняться для того, чтобы розничная торговля и услуги общественного питания находились в режиме действия единого налога на вмененный доход?
5. Замену каких налогов предусматривает уплата организациями единого налога на вмененный доход?

Задание 4. Рассчитайте сумму обязательств организации по единому налогу.

Организация, производящая строительные материалы, перешла на упрощенную систему налогообложения, определив в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на расходы. В отчетном периоде организация получила выручку от реализации продукции в сумме 450 000 руб., при этом произвела следующие расходы: закуплено сырье на сумму 260 000 руб., из которой списано в производство сырья на сумму 210 000 руб.; затраты на транспортировку сырья – 70 000 руб.; расходы на оплату труда – 160 000 руб. Доход организации от сдачи собственного помещения в аренду составил 3 000 руб.

Задание 5. Рассчитайте единый налог.

Организация, перешедшая на упрощенную систему налогообложения, определила в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на расходы. Доходы организации за налоговый период – 500 000 руб., расходы – 480000руб. В течение налогового периода был уплачен налог в сумме 3 100 руб.

Предприниматель оказывает парикмахерские услуги. В салоне работают 3 мастера, не считая предпринимателя. $K_2 = 0,9$, $K_3 = 1,104$, базовая доходность на 1 человека равна 7 500 руб. в месяц. Необходимо рассчитать сумму ЕНВД за III квартал 2005 г.

Задание 4. Рассчитайте сумму ЕНВД

Организация, расположенная в центре г. Рязань, занимается оказанием транспортных услуг, имеет 10 автомобилей. $K_2 = 1$, $K_3 = 1,104$, базовая доходность с одного автомобиля равна 6 000 руб.

Задание 6. Выполните задание.

ООО «Быт» оказывает бытовые услуги населению в области ремонта, окраски и пошива обуви. В организации работает 2 мастера.

Определите сумму единого налога на вмененный доход за I квартал 2003 г. при условии, что весь период отработан полностью, заполните налоговую декларацию по единому налогу. Условные значения корректирующего коэффициента базовой доходности K_2 приведены в задаче 3.

Тема 2.4 Финансовый план

Цель работы: научиться осуществлять разработку бизнес-плана для действующего или вновь создаваемого предприятия.

Задание. Заполнить раздел бизнес-плана «Финансовый план».

Инструкция по выполнению

Данный раздел бизнес-плана концентрирует в себе результаты всех предыдущих разделов, подводит основные возможные финансовые итоги разрабатываемого проекта. Для этого производятся следующие финансовые расчёты:

- прогноз объёмов реализации;
- план доходов и расходов;
- план движения денежных средств;
- график достижения безубыточности.

Следует:

1. Разработать план (таблицу) доходов и расходов – документ, показывающий формирование прибыли и её распределения в соответствии с действующим законодательством.
2. Произвести анализ безубыточности.

Разработку плана доходов и расходов необходимо начать с определения прогнозируемого объёма реализации. Данные берём в маркетинговом плане и

для удобства изучения представленной информации указываем повторно, можно в более сжатом виде.

В таблице 1 представлен прогноз реализации товара по годам.

Таблица 1 – Прогноз реализации товара

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
Предполагаемая выручка от продаж, руб.			
Предполагаемая доля на рынке, %			

Далее формируем план доходов и расходов (таблица 2).

Таблица 2 – План доходов и расходов

Показатели	Величина показателя, руб.		
	1 год	2 год	3 год
	по месяцам	за год	за год
1	2	3	4
1. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг			
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
3. Валовая прибыль			
4. Коммерческие расходы			
5. Управленческие расходы			
6. Прибыль (убыток) от продаж			
7. Прибыль (убыток) до налогообложения			
8. Налог на прибыль			
9. Чистая прибыль (убыток)			

Следующий этап – составление плана движения денежных средств.

План доходов и расходов составляется по начисленным суммам, а план движения денежных средств по фактическим датам.

Следует напомнить, что бизнес-план позволяет без проведения конкретных реальных шагов просчитать все возможные варианты конечного результата и выбрать оптимальный. С этой целью в отечественной практике планирования используется мировой финансовый опыт, позволяющий уже на этапе разработки бизнес-плана определить уровень безубыточности и рентабельности предлагаемого проекта, конкретную номенклатуру оценочных показателей планируемого и реализуемого бизнеса.

Анализ безубыточности предполагает:

- определение уровня безубыточности, критического объёма производства или, как его называют, порога рентабельности;
- построение графика безубыточности.

При проведении анализа безубыточности необходимо все затраты предприятия разделить на условно постоянные и условно переменные. Аналитический расчёт уровня безубыточности производится в натуральном и стоимостном выражениях по формулам:

- критический объём производства в натуральном выражении ($Q_{кр}$):

$$Q_{кр} = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (1)$$

где FC – постоянные затраты на выпуск продукции (услуги), руб. ;
 P – цена единицы продукции (услуги), руб. ;
 AVC – переменные затраты на единицу продукции (услуги), руб.

– критический объём производства в стоимостном выражении (Q' кр):

$$Q'_{кр} = \frac{FC}{1 - a}, \quad (2)$$

где a – доля переменных затрат в цене изделия.

$$a = \frac{AVC}{P}, \quad (3)$$

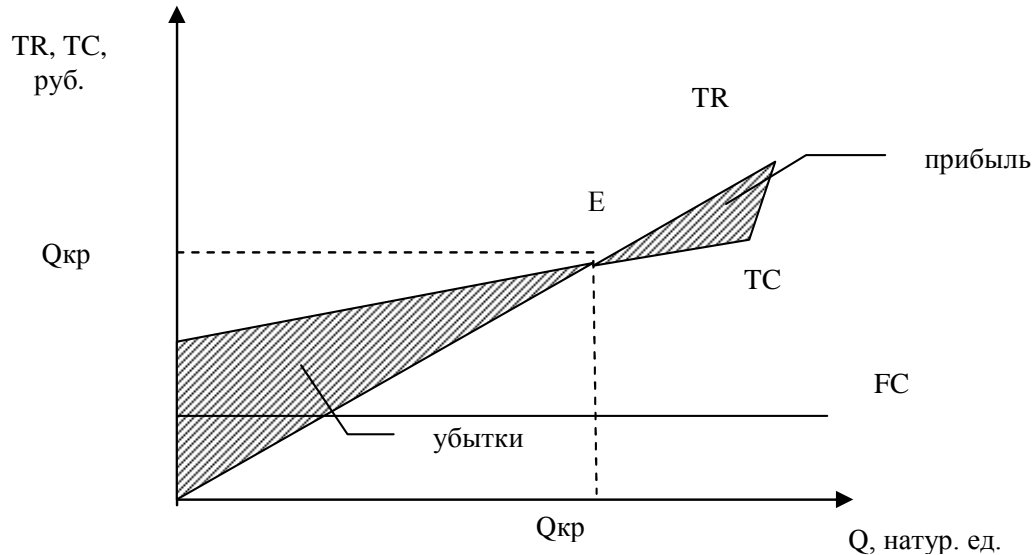
Например, $FC = 15$ тыс. руб., $P = 600$ руб., $AVC = 450$ руб.

$$Q_{кр} = \frac{15 \text{ тыс. руб.}}{600 - 450} = 100 \text{ (изд.)}$$

$$Q'_{кр} = \frac{15 \text{ тыс. руб.}}{1 - \frac{450}{600}} = \frac{15 \text{ тыс. руб.}}{1 - 0,75} = 60 \text{ тыс. руб.}$$

Критический объём производства или уровень безубыточности показывает величину выручки от реализации, при которой предприятие полностью покрывает все свои расходы, не получая прибыли.

Построение графика безубыточности.



TR – выручка от реализации продукции (услуги), руб. ;

$ТС$ – совокупные затраты, руб. ;

$Q_{кр}$ – объём производства в натуральном выражении;

$Q'_{кр}$ – объём производства в стоимостном выражении.

Чтобы оценить, насколько фактическая выручка от продажи превышает выручку, обеспечивающую безубыточность, необходимо рассчитать запас финансовой прочности – процентное отклонение фактической выручки от пороговой по формуле:

$$St = \frac{TR - TR'}{TR} * 100, \quad (4)$$

где St – запас финансовой прочности, %;
 TR – фактическая выручка, руб.;
 TR' – пороговая выручка.

$$TR' = \frac{FC}{K}, \quad (5)$$

где K – коэффициент покрытия.

$$K = \frac{TR - VC}{TR}, \quad (6)$$

где VC – переменные затраты на выпуск продукции (услуги) руб.

Далее необходимо произвести расчёт безубыточности и запаса финансовой прочности (таблица 3).

Таблица 3 – Расчёт безубыточности и запаса финансовой прочности

Наименование показателя	Значение показателя
1. Объём продаж, руб.	
2. Условно – постоянные расходы, руб.	
3. Удельный вес условно - постоянных расходов в объёме продаж, руб.	
4. Точка безубыточности, руб.	
5. Запас финансовой прочности, руб.	

На основании ранее рассчитанной общей потребности в средствах для реализации проекта определяются источники финансирования.

В зависимости от каналов поступления средств их источниками могут быть:

- внутренние (собственные);
- внешние:
 - дополнительное привлечение средств собственников – вкладчиков или акционеров;
 - долевое или заёмное финансирование – кредиты в коммерческих банках, централизованные государственные кредиты, ипотечные ссуды, долговые обязательства;
 - лизинговое финансирование.

Каждая из возможных схем финансирования бизнес-проекта должна быть просчитана и оценена по последствиям её использования на данном предприятии (таблица 4).

Таблица 4 – Расчёт потребности в инвестициях и стратегия финансирования

Наименование показателей	Величина показателя по периодам		
	1 год	2 год	3 год
	по месяцам, тыс. руб.	за год, тыс. руб.	за год, тыс. руб.
1. Потребность в инвестициях, руб., всего:			

в том числе: – на приобретение оборудования – на приобретение помещения – на приобретение нематериальных активов			
2. Источники финансирования, руб., всего: в том числе: – собственные средства уставный капитал чистая прибыль и др. – внешние: заём кредит и др.			

Возврат заёмных средств происходит по следующей схеме.

Например: Для осуществления проекта необходимо 600 000 рублей.

Источником получения этих средств будет коммерческий банк, который предоставит нам кредит в размере требуемых средств – 600 000 руб.

Годовой процент под который предоставляется кредит – 42 % с погашением в течение года (равными долями ежемесячно).

Схема погашения банковского кредита представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Схема погашения банковского кредита

Месяцы	Кредит руб.	3,5 % (ежемесячно, руб.)	Погашение кредита, руб.	Итог, руб.
1	600 000	21 000	50 000	71 000
2	550 000	19 250	50 000	69 250
3	500 000	17 500	50 000	67 500
4	450 000	15 750	50 000	65 750
5	400 000	14 000	50 000	64 000
6	350 000	12 250	50 000	62 250
7	300 000	10 500	50 000	60 500
8	250 000	8 750	50 000	58 750
9	200 000	7 000	50 000	57 000
10	150 000	5 250	50 000	55 250
11	100 000	3 500	50 000	53 500
12	50 000	1 750	50 000	51 750
	Всего:		600 000	736 500

В данном разделе необходимо описать процедуру получения займа или инвестиций с приложением необходимых документов.

Заключительным этапом разработки бизнес-плана является расчёт (оценка) возможного срока окупаемости затрат как отношение потребности в инвестициях (капвложений – единовременных затрат) к величине чистой прибыли за год.

Тема 2.5 Оценка и страхование рисков

Цель работы: научиться осуществлять разработку бизнес-плана для действующего или вновь создаваемого предприятия

Задание 1. Заполнить раздел бизнес-плана «Оценка и страхование рисков».

Инструкция по выполнению

Риски – обязательные атрибуты деятельности предприятия в рыночной экономике.

В экономической теории под «риском» принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части доходов в результате осуществления определённой производственной и финансовой деятельности.

Назначение анализа риска в бизнес-плане сводится к обоснованию целесообразности и возможной безопасности вложения средств потенциальных инвесторов и, главное, разработке мер по защите от возможных потерь.

Содержанием раздела является:

1. Описание организационных мер по профилактике рисков.
2. Разработка программы страхования от рисков.

Теория и практика предусматривают достаточно глубокую классификацию видов рисков в деятельности предприятия, а также методов определения рисков, критериев и оценок рисков, средств и способов снижения степени риска.

Приступая к разработке данного раздела бизнес-плана, необходимо обратиться в природе рисков и основных параметров данной экономической категории.

Необходимо:

1. Составить исчерпывающий перечень рисков по основным видам.
2. Произвести оценку вероятности наступления риска.
3. Разработать предложения и методы по минимизации рисков.

Например, предприятие имеет ряд рисков финансово-экономического, организационного, социального, технического и экономического характеров.

Таблица 6 – Оценка рисков

Наименование (содержание) риска	Оказываемое влияние	Весомость риска, ω_i	Вероятность наступления риска, ν_i	Балл по группе риска, R	Денежная оценка риска, тыс. руб.
Финансово-экономическая группа рисков					
1. Появление альтернативного продукта	Падение спроса Уменьшение прибыли предприятия	0,1	0,5	0,05	95
2. Недостаток оборотных средств	Уменьшение ликвидности предприятия Увеличение заёмных средств	0,1	0,75	0,075	45
и т.д. по каждой рассматриваемой группе рисков					
Итого: R_i		$\Sigma=1$		0,48875	

где ω_i – весомость риска; ν_i – ранжированное значение риска (до 1);

$\Sigma R_i = \omega_i * \nu_i$ – суммарный балл по всем группам риска, имеющим место на предприятии.

Перечень компенсирующих мероприятий представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Перечень компенсирующих мероприятий

Наименование (содержание) риска	Мероприятия, снижающие отрицательное воздействие риска.	Процент снижения риска, %	Балл с учётом разработанного мероприятия.
1. Появление альтернативного продукта на рынке.	<ul style="list-style-type: none"> • постоянная работа с потребителем; • совершенствование своего товара; • улучшение вкусовых качеств товара 	20	0,04
2. Недостаток оборотных средств.	<ul style="list-style-type: none"> • поиск зависимостей по неплатежам; • реализация многоходовых коммерческих сделок 	15	0,0638
и т.д. по каждой рассматриваемой группе рисков			
Итого:			0,2892

Таким образом, суммарный риск после проведения компенсирующих мероприятий составляет $R = 0,2892$ или 28,92%.

Частично вероятность наступления того или иного хозяйственного риска можно уменьшить путём страхования. Система страхования предусматривает возможность покрытия за счёт специальных страховых организаций широкого круга различных потенциальных потерь, сопутствующих предпринимательской деятельности.

Задание 2. Оформить готовый бизнес-план и подготовиться к защите.

Методические рекомендации

Бизнес-план оформляется в виде сброшюрованного отчёта.

1. Титульный лист (его примерная форма приведена в Приложении 1).
2. Соблюдайте последовательность описания разделов, рекомендованных в методических указаниях по практическим занятиям и самостоятельным работам. Особое внимание уделите правильному и полному заполнению финансовых таблиц, что является одним из обязательных условий для принятия бизнес-плана к рассмотрению.
3. Стремитесь избегать описательности и эмоциональных оценок. Для того, чтобы Ваши утверждения были аргументированными и реалистичными, основывайтесь на цифрах и фактах из надежных источников информации.
4. Язык должен быть простым и понятным, без избытка технических и специальных терминов. Вместе с тем, в финансовой части бизнес-плана следует пользоваться только стандартной терминологией.
5. Текст должен быть отпечатан. Используйте больше подзаголовков и промежуточных выводов (в тексте их можно выделять подчеркиванием или жирным шрифтом). Каждую главу целесообразно начинать с новой страницы
6. Оформление текста бизнес-плана:
 - Формат страницы: А4
 - Тип шрифта: Times New Roman
 - Размер шрифта: 12

- Интервал между абзацами текста: до - 6 пт, после – 6 пт
 - Переплет: бизнес-план нужно собрать в одной папке-скоросшивателе
7. Иллюстрируйте бизнес-план схемами, графиками, диаграммами и рисунками
 8. Избегайте многословия. Бизнес-план должен быть лаконичным. Не выходите за пределы рекомендованного объема разделов бизнес-плана, предложенных в настоящих Методических рекомендациях, а все детали и подтверждающие документы переведите в отдельные приложения.
 9. В приложения включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане.

Презентация бизнес-плана

Когда у вас на руках готовый бизнес-план, следующий шаг – это подготовка и проведение презентации бизнес-идеи. Во многом именно от того, насколько убедительным будет представление бизнес-плана инвестору, зависит дальнейшее развитие проекта.

- Используйте простой и понятный язык (меньше специальный терминов, минимум технических подробностей, меньше аббревиатур и сокращений).
- Используйте способы выделения текста и главных фраз (выделение шрифтом и подчеркивание, использование списков, таблиц, пробелы между абзацами, проверка орфографии, высокое качество печати, умеренный размер шрифта).

Основные шаги по подготовке презентации

1. Детально проработать тему презентации.
2. Определить цели и задачи (что мы хотим получить в результате ее).
3. Изучить аудиторию (ее слабые и сильные стороны).
4. Продумать стратегию основной части презентации.
5. Подготовить вступление и заключение.
6. Продумать язык презентации.
7. Разработать наглядные материалы.
8. Организовать пространство (формализованное или неформальное пространство, наличие преград между вами и аудиторией).
9. Подумать о внешнем виде.
10. Прорепетировать презентацию.

Структура презентации

1. Тема.
2. Цели и задачи.
3. Вступление (цель – заинтересовать аудиторию).
4. Основная часть (цель – информировать, убедить, мотивировать, показать выгоду для аудитории, привести доказательства (цифры, факты), сделать выводы).
5. Заключение (цель – побудить к действиям, подведение итогов и представление результата аудитории, выражение благодарности, ответы на вопросы аудитории).

БИЗНЕС-ПЛАН

Предприятие _____

Адрес _____

Телекс _____ факс _____ телефон _____

Кому _____

Краткое название проекта (до 20-30 символов)

Полное наименование проекта _____

Руководитель предприятия _____

Тел. _____

Проект подготовил _____

Тел. _____

Дата начала реализации проекта « ____ » _____ 200__ г.

Продолжительность проекта _____ лет.

Период времени от даты, на которую актуальны исходные данные, до даты начала проекта _____ мес.

Содержание

1. Пояснительная записка	3
2 Контроль выполнения самостоятельной работы	3
3 Методические рекомендации для студентов по выполнению различных видов самостоятельной работы. Формы контроля	3
3.1 Методические рекомендации по написанию конспекта	3
3.2 Методические рекомендации по работе над индивидуальным проектом	5
4 Критерии оценки результатов самостоятельной работы	5
4.1 Критерии оценивания конспекта	5
4.2 Критерии оценивания индивидуального проекта	6
5 Перечень видов самостоятельной работы по темам	6
Тема 1.1 Введение в теорию и практику разработки бизнес-плана	7
Тема 2.1 Структура и содержание бизнес-плана вновь создаваемой фирмы	7
Тема 2.2 Организация предприятия	9
Тема 2.4 Финансовый план	13
Тема 2.5 Оценка и страхование рисков	17
Приложение	21