Министерство образования и науки Самарской области
государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области
«Борский государственный техникум»

«Согласовано»
Руководитель МК
_____С.А. Бочарова
«31» августа 2021г.
Протокол № _____
от «31» августа 2021г.

Утверждаю
Зам. директора по УПР
_____С.В. Ситников
«31» августа 2021г.

C=RU, O="ГБПОУ СО ""
Борский государственный
техникум""", CN=Беляев
Александр Анатольевич,
E=bgt-bmkod@yandex.ru
009f615b92418b2d4a
2021.10.28 12:57:04+04'00'

Методические рекомендации

по проведению практических занятий
по учебной дисциплине

ОП.07 Основы предпринимательства

программа подготовки специалистов среднего звена
44.02.01 Дошкольное образование
(гуманитарный профиль)

Форма обучения: заочная

Автор-составитель: Рязанцева Е.В. - преподаватель первой квалификационной категории

Организация-разработчик: ГБПОУ СО «Борский государственный техникум»

Борское, 2021

Разработка бизнес-плана

Общие теоретические сведения:

Бизнес-план является основным документом в организации цивилизованной предпринимательской деятельности и реализации инвестиционных проектов. Он является развернутым технико-экономическим, организационным, коммерческим, управленческим обоснованием целесообразности того или иного вида бизнеса.

Хотя для малых предприятий может разрабатываться только один бизнес-план, для большинства предприятий бизнес-план - только один из планов их производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности. Бизнес-план - план производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия, занимающий промежуточное положение между стратегическим планом предприятия и его годовым планом маркетинга.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- как скоро можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить возможный риск

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана: она может быть различной в зависимости от выполняемой функции - одна для начинающего предпринимателя и другая для действующего предприятия.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов:

1. резюме (введение)
2. общее описание фирмы ;
3. продукция и услуги;
4. маркетинг-план;
5. производственный план;
6. управление и организация;
7. капитал и юридическая форма фирмы;
8. финансовый план.

Фактически *резюме* является сокращенной версией плана, это своего рода уведомление о намерениях. После прочтения резюме рецензент должен иметь относительно ясное понимание того, что будет представлено в более детальной форме в остальной части плана. **Резюме следует писать после завершения работы над планом**. Резюме должно возбуждать немедленный интерес у рецензента. Интерес должны вызывать концепция, норма прибыли или просто стиль изложения.

Объем *описания компании* не должен превышать несколько страниц. Раздел лучше начинать с анализа текущего состояния отрасли, в которой функционирует предприятие; показать тенденции развития отрасли. Необходимо показать, какое место в отрасли занимает предприятие, и приступить к его описанию.

Здесь можно кратко рассказать об истории развития предприятия (дать основания компании, ее основные успехи или достижения). Краткие сведения о предприятии должны, как правило, включать следующее:

1. общие сведения: расположение предприятия, занимаемая площадь; количество зданий и цехов (собственный или арендованный), выгодность расположения, количество работников;

2. характеристика основных фондов предприятия: состояние, износ оборудования, оценка стоимости оборудования, стоимость арендованного оборудования, стоимость неустановленного оборудования;

3. является ли компания производственной, торговой или действует в сфере услуг; что и как она намерена предоставлять своим клиентам;

4. в каких географических пределах она планирует развивать свой бизнес;

5. имеет ли компания разработанный ассортимент товаров; как ведет маркетинг своих продуктов и стремится расширить масштабы деятельности.

Очень важно внятно сформулировать цели бизнеса. Возможно, компания стремится выйти на определенный объем продаж или в определенные географические регионы.

Задачей раздела *«Продукция и услуги»* является описание в наиболее сжатой форме характеристик товаров и услуг, предлагаемые данным бизнесом. Поскольку предприниматель, вероятно, намного лучше разбирается в избранной области, нежели инвестор, важно, чтобы характеристики и привлекательные черты продуктов и услуг были описаны в простой и ясной форме.

В этот раздел обычно включается следующая информация.

1. Физическое описание. Описание физических характеристик продукции. Фотография, рисунок продукта или рекламный проспект. При описании услуг лучше применять диаграммы.

2. Использование и привлекательность товара. Дав точное описание продукции или услуг, предприниматель должен особо остановиться на возможности их использования и на привлекательных сторонах. Подчеркнуть уникальность товара.

3. Разработка и развитие. Важно уделить особое внимание разработке продукции или услуги, в том числе вопросу о том, как шло развитие этого процесса вплоть до настоящего момента и как оно видится в будущем. Полезно прокомментировать готовность продукции или услуг к выходу на рынок, поскольку это поможет оценить жизнеспособность предприятия.

В *плане маркетинга* говорится о характере намеченного бизнеса и способах, благодаря которым можно рассчитывать на успех. Цель раздела – разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок и реагировать на складывающуюся, на нем обстановку, чтобы обеспечить сбыт товара.

Как документ для внутреннего планирования, бизнес-плана должен быть подробным планом производственной деятельности. Цель *производственного плана* – доказать потенциальным инвесторам, что экономический потенциал предприятия способен обеспечить производственную программу, предусмотренную бизнес-планом.

Основные вопросы, на которые нужно ответить в этом разделе бизнес-плана:

1. Изготовление продукции. Когда речь идет о производстве, важно рассмотреть процесс производства продукции. Обычно предусматривается описание зданий, оборудования, потребностей в сырье и трудовых ресурсах, технологических процессов, сборочных линий и робототехники, а также возможностей бизнеса, в частности производственные мощности и программы контроля качества. Целесообразно привести технологические схемы производства основных видов продукции, характеристики оборудования.

2. Обслуживание и сервис. В плане может быть рассмотрен уровень сервиса, который компания обеспечивает после того, как потребитель приобретет товар или услугу.

3. Внешние воздействия. Следует рассмотреть такие факторы:

- производственные ресурсы. Способ работы компании зависит от цен и наличия производственных ресурсов, таких как труд и сырье. Такие ресурсы подвержены внешним воздействиям;

- изменения в технологии;

- клиенты. Предпринимателю следует считаться с влиянием, исходящим от клиентуры;

4. Меры по правовой защите. К ним относятся патенты, товарные знаки.

В разделе *управление* должны быть рассмотрены следующие вопросы:

- менеджеры и организаторы. В разделе представлены краткие сведения, отражающие уровень квалификации и профессиональные достижения каждого из членов команды.

- организационная структура. В этом подразделе нужно показать, прежде всего, управленческую структуру. Краткое количество отделов, цехов их основные функции.

- кадровая политика и стратегия. В разделе представлены вопросы: пакет льгот; премии; планы стимулирования; процедура найма рабочих.

Рассматривая капитал и юридическую форму компании, предприниматель сообщает, какая юридическая форма будет выбрана и как будет капитализировано предприятие:

- структура компании, юридическая форма и способы финансового участия;

- требования в отношении капитала. Источники средств, имеющихся в настоящее время, а также тех, к которым предполагается прибегнуть в будущем.

Цель *финансового раздела* бизнес-план – обобщение материалов предыдущих разделов и представление их в стоимостном выражении. Следует подчеркнут важность и достоверность представляемых данных. Во многих отношениях финансовый план – наиболее гибкая по форме часть бизнес-плана.

Финансовый план содержит следующие основные моменты:

- сводный прогноз доходов и расходов. Задача этого подраздела – показать, как будет формировать, и изменяться прибыль;

- отчет о денежных потоках – отражает сведения о денежных поступлениях и выплатах: поступление выручки от продаж, фактическая оплата затрат предприятия и проч.;

- баланс активов и пассивов предприятия, финансовые коэффициенты и статистические показатели.

В бизнес-плане необходимо рассчитать:

- себестоимость продукции;
- расход материала на 1 месяц работы;
- количество изделий выпускаемые за 1 месяц работы;
- прибыль предприятия, налоги.

Порядок выполнения практических заданий:

1. Выбрать тему бизнес-плана.
2. Составить бизнес-план, выполняя предложенные практические задания.

Примерные темы бизнес-планов:

1. Бизнес-план автомойки самообслуживания
2. Бизнес-план парикмахерская
3. Бизнес-план проката автомобилей
4. Бизнес-план шиномонтажа
5. Бизнес план эконом-такси
6. Бизнес-план автошколы и др.

Практические задания:

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).

2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

3. Приглядитесь к своим конкурентам**:** какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?

4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.

5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.

6. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.

7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.

8. Составьте календарный помесячный план расходов, включающий:
- этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации;
- этап начального развития бизнеса – просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.

9. Составьте календарный помесячный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

10. Совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

Задание 1

Заполнить раздел бизнес-плана:

1. Смета расходов основных средств

Статьи расходов	**Ед. изм.**	**Кол-во**	**Цена**	**Сумма**

2. Смета расходов оборотных средств

Статьи расходов	**Ед. изм.**	**Кол-во**	**Цена**	**Сумма**

3. Смета расходов на оплату труда

Статьи расходов	**Ед. изм.**	**Кол-во**	**Цена**	**Сумма**

4. Смета расходов на коммунальные услуги

Статьи расходов	**Ед. изм.**	**Кол-во**	**Цена**	**Сумма**

5. Смета прочих расходов.

Статьи расходов	**Ед. изм.**	**Кол-во**	**Цена**	**Сумма**
Реклама				
Вывеска				
Визитки				

Задание 2.

1. Составьте логотип предприятия
2. Составьте рекламу предприятия
3. Составьте вывеску предприятия
4. Составьте визитку предприятия (5х9)
5. Составьте схему предприятия (вид сверху)
6. Составьте смету доходов

Смета доходов

Статьи доходов	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Сумма

7. Рассчитать налоги (см. приложение 1)
8. Рассчитайте прибыль (см. приложение 2)

Приложение 1

7. Страховые взносы ИП 2021

Взносы ИП на обязательное пенсионное страхование

Страховые взносы ИП на ОПС в 2021 году составляют фиксированную сумму, установленную НК РФ - **32 448** рублей за полный год. Такая формула действует при расчете взносов, если доходы ИП за 2021 год не превысили 300 тыс. руб. Если же полученный доход больше, то сумма страховых взносов увеличивается еще на 1% доходов, полученных сверх этого лимита. Предусмотрен и верхний предел пенсионных страховых взносов - не более **259 584** рубля.

Взносы ИП на обязательное медицинское страхование

Страховые взносы ИП на ОМС на 2021 год установлены в размере **8 426** рублей. Обратите внимание – взносы на ОМС при росте доходов не увеличиваются, и составляют неизменную сумму.

Взносы ИП за своих работников

Если же предприниматель будет использовать наемный труд, то помимо страховых взносов за себя, он должен выплачивать страховые взносы и за своих работников.

В общих случаях, страховые взносы за работников состоят из:

- выплат на обязательное пенсионное страхование – 22%;
- выплат на обязательное социальное страхование – 2,9%;
- выплат на обязательное медицинское страхование – 5,1%.

Дополнительно в ФСС уплачивается взнос на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний (от 0,2% до 8,5%).

Обратите внимание: с апреля 2020 года в качестве меры поддержки бизнеса в период глобального экономического кризиса ставки страховых взносов на выплаты работникам свыше МРОТ снижены вдвое.

Приложение 2

8. Как рассчитать прибыль предприятия. Все виды прибыли рассчитываются на основе выручки, которая равна произведению объема реализации на цену единицы продукции. Из первичного дохода вычитаются те или иные статьи затрат и таким образом находится каждый вид прибыли.

Расчет прибыли от реализации

Прпр = Впр – УР – КР
КР, УР – коммерческие и управленческие расходы
Впр –валовая прибыль
Прпр – доход от деятельности бизнеса.

Расчет валовой прибыли бизнеса

Впр = ВО – Сбст
Сбст – себестоимость продаж продукта
ВО – объем выручки.