

БПОУ ВО «Грязовецкий политехнический техникум»

# **ПРАКТИЧЕСКИЕ РАБОТЫ**

по учебной дисциплине

## **ОП 16 «Бизнес-планирование»**

Специальность: 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Преподаватель: Е. Н. Баранова

Грязовец  
2017 г.

## Пояснительная записка

Пакет инструкционных карт разработан на основании программы учебной дисциплины «Бизнес-планирование» для специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)».

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- ✓ осуществлять разработку бизнес-плана для действующего или вновь создаваемого предприятия;
- ✓ осуществлять технико-экономический, производственный, финансовый и маркетинговый анализ предлагаемого бизнес-проекта;
- ✓ применять соответствующие методы прогнозирования и планирования при разработке модели развития предприятия;
- ✓ оценивать эффективность бизнес-плана с учетом факторов риска и неопределенности.

При изучении дисциплины необходимо постоянно обращать внимание на необходимость проведения практических работ, так как практические навыки могут быть использованы в будущей практической деятельности. Выполнение практических работ поможет студентам в следующем: понять механизм создания своего собственного дела; четко иметь представление о разделах бизнес-плана, принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

Максимальная нагрузка учебной дисциплины «Бизнес-планирование» 72 часов, обязательная аудиторная 10 часов, среди них 4 часа практические работы.

### Перечень практических работ и отработанных профессиональных и общих компетенций по дисциплине «Бизнес-планирование»

№ п/п	Название практической работы	Профессиональные и общие компетенции
1.	«Обсуждение и рассмотрение идей бизнес –проектов. Дискуссионный анализ осуществимости и жизнеспособности предлагаемых проектов».	ОК 01-09 ПК 4.1-4.4
2.	«Анализ рынка и программа маркетинга проекта»	ОК 01-09 ПК 4.1-4.4
3.	«Разработка производственного плана бизнес проекта»	ОК 01-09 ПК 4.1-4.4
4.	«Разработка организационного плана бизнес – проекта»	ОК 01-09 ПК 4.1-4.4
5.	«Бюджетирование проекта. Оценка стоимости проекта. Формирование финансового плана»	ОК 01-09 ПК 4.1-4.4
6.	«Анализ показателей эффективности проекта».	ОК 01-09 ПК 4.1-4.4
<b>Всего 6 практических работ</b>		

# ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №1

**ТЕМА 2.1:** Этапы разработки бизнес- плана и стратегическое планирование инвестиционного проекта

**НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ:** Обсуждение и рассмотрение идей бизнес – проектов. Дискуссионный анализ осуществимости и жизнеспособности предлагаемых проектов.

**ЦЕЛЬ РАБОТЫ:** научиться выбирать вариант предпринимательской идеи фермерского хозяйства в соответствии с приоритетными направлениями развития Вологодской области.

## УМЕНИЯ И НАВЫКИ:

- ✓ Освоить технологию накопления идей.
- ✓ Уметь сделать выбор предпринимательской идеи в области фермерского хозяйства.

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:** учебный корпус техникума.

**НОРМА ВРЕМЕНИ:** 1 час

**ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА:** калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

## ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

- 1) Что такое бизнес-идея?
- 2) Назовите характеристики бизнес- идеи.
- 3) Назовите три условия, которым должна соответствовать бизнес- идея.
- 4) Что такое бизнес-возможность?
- 5) В чем различия между бизнес-идеей и бизнес-возможностями?

## ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску.
- 3) Продумать несколько идей открытия своего бизнеса, формируя банк предпринимательских идей.
- 4) Записать необходимую информацию в тетрадь.
- 5) Оформить отчет о выполненной работе.

## Ход работы:

- 1) *Студенты делятся на команды по 2,3,4 человека.* Предлагают несколько вариантов предпринимательских идей в соответствии с приоритетами развития Вологодской области и Грязовецкого района или выбранную по своему усмотрению.
- 2) *Студенты формируют банк предпринимательских идей.* (таблица 1)
- 3) *Проводят анализ банка данных предпринимательских идей.* Из предложенных предпринимательских идей команда должна сделать выбор одной, которая больше всего подходит.
- 4) *Студенты приводят доказательства выбранной предпринимательской идеи, над которой собираются работать.*

Таблица 1  
Банк предпринимательских идей

Критерии выбора идеи	Предпринимательские идеи			
	1	2	3	4
✓ Краткое описание идеи				
✓ Товар или услуга				
✓ Интерес потребителя к товару				
✓ Конкуренция				
✓ Перспективы рынка				
✓ Длительность подготовительного периода				
✓ Размер требуемого капитала, в том числе заемного				
✓ Степень доступности оборудования				
✓ Доступность сырья				
✓ Наличие рабочей силы				

**Задание 2.** Студенты дают характеристику товара (услуги), которую собираются реализовать населению. При характеристике товара (услуги) необходимо указать его преимущества.

**Методическое обеспечение:**

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 508 с.
- 3) Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
- 4) Герасимова О.О. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : пособие / О.О. Герасимова. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2015. — 271 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67695.html>

## ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №2

**ТЕМА 2.2.** Анализ рынка и стратегия маркетинга проекта

**НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ:** Анализ рынка и программа маркетинга.

**ЦЕЛЬ РАБОТЫ:** провести анализ рынка создаваемого товара и программу маркетинга.

**УМЕНИЯ И НАВЫКИ:**

- ✓ Умение проводить анализ рынка предлагаемого товара.
- ✓ Умение использовать разные методы для определения целевой аудитории.
- ✓ Умение пользоваться методами продвижения товара.

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:** учебный корпус техникума.

**НОРМА ВРЕМЕНИ:** 1 час

**ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА:** калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

**ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:**

- 1) Обоснуйте, для чего проводится анализ рынка?
- 2) Что такое сегментирование рынка?
- 3) Что такое целевая аудитория?
- 4) Что такое емкость рынка?
- 5) Перечислите методы продвижения товара на рынке.

**ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:**

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску.
- 3) Выполнить указанные задания.
- 4) Оформить отчет о выполненной работе.

**Задание 1.** Проанализировать состояние рынка товара сегодня, показать динамику цен за последние несколько лет (обычно это 5-летний период), привести мнение авторитетных, признанных экспертов о возможности развития данной сферы. Подробно опишите, как ваш продукт или услуга будут вписываться в общую схему рынка, какое влияние будущие изменения на этом рынке окажут на ваш бизнес, и какие меры будут приняты в связи с этим для поддержания стабильной работы компании.

**Пример написания.** Рынок \_\_\_\_\_ по производству товаров \_\_\_\_\_ и/или оказанию услуг \_\_\_\_\_ на текущий момент является одним из наиболее активно развивающихся и наиболее перспективных отраслей, работающих в данном направлении. По итогам \_\_\_\_\_ года объем рынка составил \_\_\_\_\_ рублей, это больше на \_\_\_\_\_% по сравнению с предыдущим годом. Подробная динамика цен на рынке за последние 5 лет представлена Таблице №\_\_\_\_\_ Приложения №\_\_\_\_\_. Исследование и анализ рынка сбыта, проведенные маркетинговыми компаниями, независимыми аналитическими центрами, отраженные в отчетах уже действующих в этой сфере компаний, предприятий, ведущих аналогичную деятельность, показывают, что в ближайшие \_\_\_\_\_ лет прогнозируется значительное увеличение существующего рынка на \_\_\_\_%. По

умеренным оценкам специалистов минимальный объем отрасли составит \_\_\_\_\_ рублей.

**Пример написания.** Исходя из того, что предлагаемый Компанией продукт/услуга предлагается на рынке относительно недавно (не более \_\_\_\_\_ лет), и рынок реализации находится в стадии формирования, оценить его реальные объемы роста на ближайшие \_\_\_\_\_ лет весьма сложно. Хотя, уже сегодня можно утверждать, что данную отрасль ожидает стремительный подъем. Этот факт подтверждается ежегодным увеличением продаж на \_\_\_\_\_ %, и количеством выпускаемого и реализуемого товара ежегодно на \_\_\_\_\_ единиц. Также можно отметить увеличение внимание к данной отрасли крупных компаний, таких как \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, что в свою очередь может говорить о том, что перспективы развития рынка весьма высокие.

**Задание 2.** Провести сегментирование рынка. Определить основные целевые сегменты регионального рынка, описав незанятые рыночные ниши.

*Рекомендуемая последовательность действий для решения задачи:*

- разделите рынок на макросегменты, в которых могут быть потенциальные покупатели;
- по критериям сегментирования определите микросегменты и их потребительские профили;
- оцените привлекательность каждого микросегмента с учетом деловой активности и размера;
- определите незанятые рыночные ниши;
- выберите целевые группы потребителей и посредников;
  - проведите позиционирование компании в целевых сегментах.

**Пример написания.** Целевая аудитория потребителей продукта, производимого Компанией – женщины и мужчины в возрасте от \_\_\_\_\_ до \_\_\_\_\_ лет, состоящие/не состоящие в браке, имеющие/не имеющие детей, со средним/высшим образованием, с уровнем дохода от \_\_\_\_\_ до \_\_\_\_\_ рублей в месяц/год, занятые на полном рабочем дне/частично занятые, не работающие/пенсионеры/учащиеся, проживающие в города с населением от \_\_\_\_\_ человек/сельских поселениях/, увлекающиеся \_\_\_\_\_.

**Задание 3.** Разработать товарную политику в целях продвижения.

1. Определить новые продукты или пакеты услуг, которые могут быть востребованы на рынке.

2. Сформулировать и обосновать уникальное торговое предложение компании в рамках продвижения.

*Рекомендуемая последовательность действий для решения задачи:*

- сформулируйте идеальную мультиатрибутивную модель продукта для различных целевых групп потребителей;
- какие выгоды продукта важны для потребителей различных целевых сегментов. *Выделите главное ожидание потребителей;*
- оцените привлекательность и конкурентоспособность продукта компании по отношению к продуктам-заменителям (субститутам) и продуктам конкурентов;
- оцените, какие продукты из ассортимента могут играть роль лидеров.

**Задание 3. Определить методы продвижения продукции на рынке.** В этом

разделе вы должны показать способы, с помощью которых вы будете продвигать свой товар на рынке. Один из моментов, на которые следует обратить самое пристальное внимание – это ценовая стратегия компании. В первую очередь именно стоимость предлагаемого продукта влияет на уровень его продаж, и, соответственно, объем прибыли. Причем в бизнес-плане должны быть приведены все расчеты по формированию цены на товар, анализ цен на аналогичные товары у конкурентов, возможности колебания цен в сторону увеличения или уменьшения, причины возникновения таких ситуаций.

Если у вас уже будет составлен прайс-лист на предлагаемую продукцию, обязательно его приложите к бизнес-плану.

**Пример написания.** *При установлении цены на продукцию были учтены: себестоимость производства одной единицы, расходы на передвижение по логистической цепочке, стоимость аналогичного товара у конкурентов. При установлении среднерыночной стоимости на реализуемую продукцию, компания выйдет на планируемый объем прибыли через \_\_ дней/месяцев/лет. Но так как наш продукт обладает дополнительными уникальными параметрами (перечислить), появилась возможность назначить цену за единицу продукции на \_\_% выше средней цены на рынке. Результаты проведенного опроса среди потенциальных покупателей показали, что имеется достаточно высокая потребность в таком продукте, и большинство считают предложенную стоимость приемлемой, и готовы приобрести продукцию по такой цене.*

#### **Задание 4. Разработайте программу продвижения товара.**

1. Разработать и обосновать стратегию продвижения услуг в выявленных сегментах и нишах. Определить оптимальные (для реализации предлагаемой стратегии) маркетинговые коммуникации и обосновать их.

2. Разработать программу продвижения для каждого предложенного продукта или услуги компании (основные инструменты, план мероприятий по месяцам). *Рекомендуемая последовательность действий для решения задачи:*

- разработайте репутационную политику и программу мероприятий по формированию имиджа;
- определите виды коммуникаций для каждого целевого сегмента потребителей;
- выберите оптимальные рекламные каналы для деловой рекламы в каждом сегменте;
- определите перечень представительских рекламных материалов для личных продаж;
- выявите оптимальные методы стимулирования сбыта и продаж;
- выявите оптимальные методы прямого маркетинга;
- разработайте PR-мероприятия для формирования положительного имиджа компании;
- предложите план мероприятий программы продвижения по каждому из инструментов (PR, реклама, стимулирование сбыта, прямой маркетинг);
- составьте примерный бюджет расходов на все коммуникационные мероприятия

Используйте в описании самую эффективную существующую схему продаж — предложение товара или услуги: Нужным людям – своей целевой аудитории В нужное время – исходя из занятости этой же целевой аудитории В нужном месте – исходя из места проживания целевой аудитории В необходимом количестве По приемлемой для вас и для них цене По возможности с минимальными для вас

расходами. Кроме ценовой политики укажите инструменты, с помощью которых вы собираетесь сделать свой товар известным для потребителей, схему его распространения, способы стимулирования продаж, возможность сервисного, гарантийного, и постгарантийного обслуживания, возможность обратной связи с покупателями. Алгоритм анализа: Помимо описания этих методов обоснуйте их эффективность в отношении предлагаемой продукции, почему вы выбрали именно их, а не любые другие, рассмотрите применение «традиционной» рекламы в СМИ, интернете, возможность проведения различных акций, установления скидок, принятия участия в выставках, и т.д.

#### **Задание 5. Провести анализ конкурентов.** За

Исследование деятельности конкурентов, работающих в этой же отрасли, или смежных сферах – это обязательная часть любого бизнес-плана. Анализ конкурентов бизнес-план должен отражать по возможности подробно и четко. Разделите конкурентов на прямых и косвенных. Укажите их положение в данном сегменте рынка, долю в общем картине продаж, уровень доходов, способы рекламы, используемое оборудование и технологии, кадровые ресурсы – в общем, все, что удастся узнать.

#### **Задание 6. Просчитать примерный план продаж.** Учитывая цены на продукцию и емкость рынка, определить выручку от реализации продукции по месяцам, за 1 год в целом.

#### **Методическое обеспечение:**

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 508 с.
- 3) *Свой бизнес. Анализ рынка.* <http://business-poisk.com/analiz-ryntka.html>

## ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №3

**ТЕМА 2.3.** Структура бизнес- плана.

**НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ:** Разработка производственного плана бизнес – проекта.

**ЦЕЛЬ РАБОТЫ:** провести весь комплекс программ для производства и реализации продукции.

**УМЕНИЯ И НАВЫКИ:**

- ✓ Умение представить информацию по обеспеченности выпуска продукции с производственной стороны и разработка мер эффективности и надежности организуемого производства.
- ✓ Умение дать характеристику производственного цикла бизнеса.

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:** учебный корпус техникума.

**НОРМА ВРЕМЕНИ:** 1 час

**ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА:** калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

**ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:**

- 1) Что отражается в производственном плане?
- 2) Что отражается в программе производства и реализации продукции?
- 3) Что отражается в подразделе производственные мощности?
- 4) Что отражается в подразделе материально-техническое обеспечение производства?
- 5) Такие статьи затрат включаются в издержки производства?

**ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:**

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску.
- 3) Выполнить указанные задания.
- 4) Оформить отчет о выполненной работе.

**ХОД РАБОТЫ:**

**Задание 1.** Прописать этапы подготовительной работы. Данные оформить в виде таблицы.

Таблица

«Этапы подготовительной работы», *пример*

№	Наименование этапа	Дата начала	Дата окончания
1.	Регистрация ИП (уплата госпошлины, открытие счета в банке, изготовление печати)	Январь	Январь
2.	Прохождение обучения ... .....	Февраль	Март
8.	Начало работы	Апрель	-

**Задание 2.** Дать характеристику полного цикла бизнес-процесса.

**Задание 3.** Описать производственные мощности предприятия (здания, сооружения,

технологии, оборудование). Потребность и наличие зданий, техники, оборудования, инвентаря оформить в виде таблицы.

Таблица  
«Потребность в технике, оборудовании и инвентаре», пример

№	Наименование техники, оборудования и других технических средств	Количество	Поставщики	Цена, руб.	Стоимость, руб.
1.	Ручной бур	2	г. Вологда	1000	2000
2.	Дрель	2	г. Вологда	1500	3000
3.	Бетономешалка	1	г. Вологда	10000	10000
4	Пила-болгарка	1		В собственности ИП	
	Итого				

**Задание 4.** Рассчитать издержки производства по статьям.

**Методическое обеспечение:**

1. Афонасова М.А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.А. Афонасова. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2015. — 108 с. — 978-5-4332-0241-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72071.html>
2. Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 508 с.
3. Липсиц А.И. Бизнес- план — основа успеха: Практическое пособие/И.А.Липсиц-2-е изд., перераб. и доп.-М.: Дело, 2015

## ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №4

**ТЕМА 2.4.** Организационный план.

**НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ:** Разработка организационного плана.

**ЦЕЛЬ РАБОТЫ:**

**УМЕНИЯ И НАВЫКИ:** Умение разрабатывать и анализировать организационный план бизнес-проекта.

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:** учебный корпус техникума.

**НОРМА ВРЕМЕНИ:** 1 час

**ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА:** калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

### ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

#### ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску.
- 3) Выполнить указанные задания.
- 4) Оформить отчет о выполненной работе.

**Задание.** Разработать организационный план бизнес-проекта.

- ✓ Определить количество человек, которое должно работать на предприятии.  
Прописать обязанности каждого работника.
- ✓ Разработать структуру предприятия и схему управления;
- ✓ Составить график и режим работы.
- ✓ Произвести подсчет фонда заработной платы (таблица).

Таблица 7.1  
«Расчет заработной платы в первый год работы

Категории работников	Кол-во человек	Заработная плата, тыс.руб.	Соц. нач-я 30 %, тыс.руб.	з/п+соц. нач за месяц	Фонд з/п за год, тыс. руб.
Итого					

## **Пример организационного плана магазина одежды**

Предприятие «Beautiful clothes» является Обществом с ограниченной ответственностью и осуществляет деятельность в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Предприятие является юридическим лицом, действующим в строгом соответствии с принятым Уставом и Учредительным договором, имеет уставной капитал, производственные площади и баланс.

Учредителями предприятия являются: Общество с ограниченной ответственностью «Фабрика Одежды»; индивидуальный предприниматель Иванов А.А.;

Общество с ограниченной ответственностью «Glamorous».

Уставной капитал организации разделен на доли: ООО «Фабрика Одежды» - 60%; ИП Иванов А.А. - 20%; ООО «Glamorous» - 20%.

Управление ООО осуществляется Советом директоров, члены которого ответственны за определения главных направлений развития, разработку и воплощение планов. Прибыль предприятия распределяется между учредителями пропорционально их долям.

Инициатором создания магазина стало ООО Фабрика одежды. На сегодняшний день основная часть прибыли этого предприятия поступает за счет производства одежды и ее реализации закупщикам, однако данный проект предполагает дальнейшее развитие предприятия и открытие фирменного магазина «Beautiful clothes».

Руководство деятельностью осуществляется генеральным директором, которого назначает Совет директоров. В круг его обязанностей входит: решения главных вопросов деятельности организации, подписание официальных документов, распоряжение имуществом компании, осуществление найма и увольнения персонала, назначение коммерческого директора. Директор также несет ответственность за правильность данных бухгалтерского учета.

Коммерческий директор, в свою очередь, осуществляет следующие функции: руководит организацией маркетинговых исследований и рекламных кампаний, а также сбытом товара.

Бухгалтерия и главный бухгалтер отвечает за расчеты с поставщиками, учет товарооборота, поступающих прибылей, расходов, выплату заработных плат, составление бухгалтерских отчетов.

Главный дизайнер руководит дизайнерами, которые занимаются созданием новых коллекций одежды и их пошивом.

Организационная структура предприятия «Beautiful Clothes»



## ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №5

### **ТЕМА 2.5: «Финансовый план»**

**НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ:** Бюджетирование проекта. Оценка стоимости проекта. Формирование финансового плана.

**ЦЕЛЬ:** научиться принимать решения о необходимости инвестирования проектов (бизнес-планов) по показателям эффективности; рассчитывать и анализировать финансовые коэффициенты бизнес-плана.

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:** учебный корпус техникума.

**НОРМА ВРЕМЕНИ:** 2 часа

**ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА:** 1) линейка, ручка, калькулятор;  
2) опорный конспект; 3) рабочая тетрадь.

### **ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:**

1. Что такое эффективность проекта?
2. Как рассчитать рентабельность проекта?
3. Что означает оценка ликвидности проекта?

### **ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:**

1. Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
2. Устно подготовиться к вопросам по допуску к занятию.
3. Приступить к выполнению заданий по соответствующему варианту.
4. Оформить отчет о выполненной работе.

**Задание 1.** Произвести расчет затрат, входящих в себестоимость продукции. Все затраты разделить на переменные и постоянные.

№ п.п.	Виды затрат, статьи	Сумма на месяц, руб.	Сумма на год, руб.
	<b><u>Условно-переменные затраты:</u></b>		
	Материалы, сырье, комплектующие		
	Среднемесячная зарплата производственного персонала		
	Численность персонала		
	Фонд зарплаты		
	Начисления на зарплату персонала		
	Амортизация производственного оборудования		
	Аренда производственного оборудования		
	Расходы на электроэнергию		
	Транспортные расходы (1% от оборота)		
	<u>Итого условно-переменных затрат</u>		
	<b><u>Условно- Постоянные затраты</u></b>		
	Затраты на управление:		
	Численность аппарата управления		
	Заработка плата		
	Фонд заработной платы		
	Начисления на оплату труда		
	Расходы на командировки		
	Амортизация		
	Амортизация нематериальных активов		
	Стоимость связи, канцтоваров		

	Аренда помещений		
	Аренда непроизводственного оборудования		
	Коммунальные расходы		
	Налог на имущество		
	Земельный налог		
	Юридические консультации, обучение персонала		
	<b><u>Итого условно- постоянных затрат</u></b>		
	<b><u>Затраты на реализацию продукции</u></b>		
	Расход ГСМ		
	Налог с владельцев транспортных средств		
	Амортизация автомобиля		
	Затраты на рекламу		
	<b><u>Итого на реализацию продукции</u></b>		
	НДС		
	Местные налоги и сборы		
	Проценты по кредиту		
	<b><u>ИТОГО затраты</u></b>		

**ПРИМЕЧАНИЕ:** В расчет затрат входящих в определение себестоимости продукции должны войти те позиции, которые реально имеют место для конкретного предприятия (проекта).

#### **Необходимые формулы:**

- 1) РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ 1 единицы продукции: (Затраты на производство (постоянные расходы + переменные расходы) / объем производства)
- 2) Цена реализации единицы продукции: (Себестоимость / 1- минимально приемлемая доля прибыли в цене)
- 3) Доля переменных расходов в цене продукции: (Переменные затраты / объем производства)
- 4) Критический объем продукции (точка безубыточности) в стоимостном измерении:  
(Постоянные издержки / цена – доля переменных расходов в цене продукции)
- 5) Расчет чистой прибыли:

№ п.п.	Показатели	Сумма, руб.
1	Выручка от реализации	
2	НДС	
3	Доход с оборота (3=1-2)	
4	Затраты на реализацию продукции	
5	Валовая прибыль (5=3-4)	
6	Налог на прибыль	
7	Чистая прибыль (7=5-6)	

## Задание 2. Расчет прибыли и убытков с учетом сезонности продаж (1год по месяцам, 2 –по кварталам, 3 и последующие по годам)

№	Период (мес. квартал год)	Наименование		
1	Выручка от реализации			
2	НДС			
3	Валовая выручка без НДС (3=1-2)			
4	Переменные затраты на производство			
5	Налоги и отчисления			
6	Амортизация техники			
7	Расход ГСМ для техники			
8	всего переменных затрат (8=4+5+6+7)			
9	валовая прибыль (9=3-8)			
10	Постоянные затраты на производство (без амортизации)			
11	Проценты за кредит			
12	Налог на имущество			
13	Налог на земельный участок			
14	Амортизация транспорта			
15	Расход ГСМ для транспорта			
16	Связь			
17	Налог с владельцев транспортных средств			
18	Затраты на рекламу			
19	Суммарные текущие затраты (19=11+12+13+14+15+16+17+18)			
20	Прибыль до выплаты налога (20=9-10-19)			
21	Налог на прибыль			
22	Чистая прибыль (убытки) (22=19-21)			

### **Задание 3. Движение денежных средств (поток денег) (1 год по месяцам, 2 год – по кварталам, 3 год (и далее) - по годам)**

	деятельность										
7	Затраты подготовительного периода – инвестиции										
8	Собственный капитал										
9	Займы										
10	Погашение кредитов										
11	Выплаты % за кредит										
12	Выплаты дивидендов										
13	Банковские вклады, доходы										
14	Финансовая деятельность (14=8+9-10-11-12+13)										
15	Баланс наличности на начало периода (14=16-16 предыдущего периода)										
16	Баланс наличности на конец периода (16=6+7+14+15)										

### **МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:**

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Афонасова М.А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.А. Афонасова. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2015. — 108 с. — 978-5-4332-0241-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72071.html>
- 3) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 508 с.
- 4) Липсиц А.И. Бизнес- план — основа успеха: Практическое пособие/И.А.Липсиц- 2-е изд., перераб. и доп.-М.: Дело, 2015

**ТЕМА 3.1: «Стратегия и организационные формы финансирования проектов»****НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ:** Анализ показателей эффективности проекта.**ЦЕЛЬ:** научиться принимать решения о необходимости инвестирования проектов (бизнес-планов) по показателям эффективности; рассчитывать и анализировать финансовые коэффициенты бизнес-плана.**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:** учебный корпус техникума.**НОРМА ВРЕМЕНИ:** 2 часа**ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА:** 1) линейка, ручка, калькулятор;

2) опорный конспект;

3) рабочая тетрадь.

**ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:**

- 1) Что такое эффективность проекта?
- 2) Какие показатели характеризуют эффективность проекта?
- 3) Как рассчитать рентабельность проекта?
- 4) Как рассчитать срок окупаемости проекта?

**ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:**

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Устно подготовиться к вопросам по допуску к занятию.
- 3) Выполнить указанные задания.
- 4) Оформить отчет о выполненной работе.

**Задание.** Проанализировать и оценить проект с точки зрения эффективности. Задача **Задача 1.** Рассчитать показатели, характеризующие эффективность проекта: прибыль до налогообложения, чистую прибыль, рентабельность, окупаемость и принять решение: «Стоит ли оптимизировать финансово-хозяйственную деятельность учебного проекта?». Расчет данных свести в таблицу. Оценить динамику показателей рентабельности, назвать причины их изменения.

Таблица 1

## Показатели экономической эффективности проекта

№	Показатель	1 год	2 год
1.	Выручка от оказания услуг, тыс. руб.		
2	Расходы, тыс. руб.		
2.1	✓ переменные		
2.2	✓ постоянные		
3.	Валовая прибыль, тыс. руб. (п 1- п 2)		
4.	Прибыль до налогообложения, тыс. руб. (п1-п2)		
5.	Налог, тыс. руб.		
6.	Чистая прибыль, тыс. руб. (п4-п5)		
7.	Рентабельность проекта, % (п 3/ п 2)		
8	Окупаемость проекта, лет (п12 / п 6)		

**Задача 2. Определение точки безубыточности расчетным и графическим методом.** Рассчитать показатели, необходимые для определения точки безубыточности (маржинальный доход и коэффициент маржинального дохода). На основании этих показателей рассчитать точку безубыточности.

Построить график точки безубыточности и рассчитать каким является минимальный годовой объем продаж, при котором фирма не несет убытков и не получает прибыли.

Таблица 2  
Расчет точки безубыточности

Показатели	1 год	2 год
Маржинальный доход, тыс. руб. (п 1-п 2.1)		
Коэффициент маржинального дохода (п 9 /п 1)		
Точка безубыточности, тыс. руб (п 2.2 / п 10)		
Стартовый капитал, тыс. руб.		

#### **МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:**

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 508 с.
- 3) Справочно правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
- 4) Герасимова О.О. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : пособие / О.О. Герасимова. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2015. — 271 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67695.html>