

08.02.2023 г.

Очная форма обучения

Группа ХКМ 3/1

ОП.12. «Экономика предприятия»

Вид занятия:	Практическая работа № 7
Тема занятия:	Разработка бизнес-плана предприятия
Цели занятия:	
- дидактическая	закрепить знания студентов по теме; выработать навыки планирования деятельности организации и составления бизнес-плана
- воспитательная	- прививать у студентов любовь к избранной профессии, побуждать к научной, творческой деятельности; - воспитывать внимание, дисциплинированность, активность

Методические указания

Задание.

1. Ознакомьтесь с методическими указаниями.
2. Выбрать направление деятельности и разработать основные разделы бизнес-плана (по типовому плану) для предприятия.
2. Для выбранного производственного предприятия составить и рассчитать первичные планы и документы по формам, приведенным в Приложениях.

1. Разделы бизнес-плана

Важным документом, предваряющим начало деятельности предприятия, служит предпринимательский бизнес-план. Его структура и содержание строго не регламентированы. По нашему мнению, наиболее предпочтительным можно считать бизнес-план, включающий семь разделов.

Раздел 1 — «Цели и задачи предпринимательской сделки» — является центральным в бизнес-плане.

Главная цель предпринимательского бизнеса — получение прибыли. Планируя намеченную сделку, следует прежде всего определить, на какую сумму прибыли можно рассчитывать, и убедиться в том, что проект вообще способен принести желаемую прибыль. Важно при этом, как и вообще при формировании бизнес-плана, учесть фактор времени. Другими словами, наряду с величиной ожидаемой прибыли необходимо знать, как она распределится во времени, не окажется ли прибыль слишком запоздалой с учетом потребности предпринимателя в денежных средствах и воздействия инфляции, умаляющей значение абсолютного прироста денег.

При первоначальной оценке целесообразности предпринимательского проекта необходимо также учесть, что сумма получаемой прибыли должна быть существенно выше той, которую мог бы получить предприниматель, помещая затрачиваемые денежные средства на то же время в Сберегательный

банк. Иначе просто есть смысл свести дело к этой простейшей финансовой сделке.

Наряду с главной, определяющей целью в поле зрения составителей бизнес-плана должны находиться и другие цели и задачи: социальные, повышение статуса предпринимателя, специальные цели и задачи; особые задачи предпринимательства, в частности благотворительность.

Раздел 2 — «Обобщенное резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана» — является сводным и представляет

собой основные идеи и содержание плана в миниатюре. Он создается и уточняется по мере проработки плана, а завершается лишь после составления бизнес-плана в целом.

В сводном разделе представлены: генеральная цель проекта (сделки); краткая характеристика предпринимательского продукта, конечного результата намечаемого плана и их отличительные особенности; пути и способы достижения поставленных целей; сроки осуществления проекта (сделки); затраты, связанные с его реализацией; ожидаемая эффективность и результативность; область использования результатов.

Показатели обобщенного резюме: общие сводные показатели (объемы производства и реализации продукции и услуг, выручка, собственные и заемные средства, прибыль, рентабельность); специальные показатели (качество реализуемых товаров и услуг, их отличительные свойства, приспособленность к особым вкусам и запросам потребителя, срок окупаемости вложений, низкая степень риска, гарантированность получения планируемого результата).

В разделе 3 — «Характеристики продуктов, товаров, услуг, предоставляемых предпринимателем потребителю» — должны быть зафиксированы: наглядные данные, позволяющие с требуемой полнотой «осознать» предпринимательский продукт (опытный образец), или его характеристики (описания, модели, фотографии, сведения о круге потребителей предпринимательского товара и потребностей, которые он будет удовлетворять, — прогноз платежеспособного

спроса на товар); данные о регионах, группах населения, организациях, которые предпочтительно исходя из анализа и прогноза станут покупателями и потребителями товара; данные о динамике ожидаемого потребления товара по временным периодам с учетом факторов, влияющих на изменение потребностей в данном товаре; прогноз цен, по которым предполагается реализовать продукт предпринимательской деятельности.

Раздел 4 — «Анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж» — непосредственное продолжение изучения потребностей и прогнозирования цен. Он предопределяет объемы производства и продаж товаров по временным периодам реализации предпринимательского проекта.

Исследование, анализ, оценка рынка в процессе подготовки бизнес-плана опираются, с одной стороны, на предположения, т.е. носят прогностический характер, а с другой — на предварительную договоренность с потенциальным покупателем или с торговыми, сбытовыми организациями.

Разные ситуации возникают в зависимости от размеров и сроков проектов. В случае краткосрочных мелких проектов можно с высокой степенью достоверности установить круг покупателей, потребителей предпринимательского продукта, что позволяет сделать вывод об объемах продаж.

При долговременных крупных предпринимательских проектах возникает более сложная ситуация — определение изменения спроса на предпринимательский товар, его продажи, потребления будет проходить при составлении бизнес-плана на основе предположений, оценок, расчетов и прогнозов.

Наряду с расчетно-аналитической оценкой рынка сбыта бизнес-план должен предусматривать способы активизации рынка посредством маркетинговой и других видов деятельности.

При разработке раздела 4 необходимо также учитывать наличие других предпринимателей, знать конкурентов, их возможности, способности и ценовую политику. С этой целью работа над бизнес-планом должна включать корректировку прогнозируемого объема продаж с учетом конкуренции.

Раздел 5 — «План (программа) действий и организационные меры» — его содержание во многом зависит от вида предпринимательской деятельности (производственная, коммерческая, финансовая). Программа предпринимательских действий обычно включает: а) маркетинговые усилия (реклама, определение рынка сбыта, контакты с потребителем, учет его запросов); б) осуществление производства продукции (в случае производственного предпринимательства); в) закупку, хранение, транспортировку, реализацию товаров (в особенности применительно к коммерческому предпринимательству); г) обслуживание покупателя в процессе продажи товара и после продажи.

Организационные меры составляют неотъемлемую часть программы действий и включают: способы управления реализацией бизнес-плана; организационные структуры управления проектом; методы координации действий исполнителей, а также меры по установлению специальных форм оплаты труда, стимулирования, подбора и подготовки кадров, учета, контроля и др.

Раздел 6 — «Ресурсное обеспечение сделки» — содержит сведения о видах и объемах ресурсов, необходимых для осуществления предпринимательского проекта, об источниках и способах получения ресурсов.

Ресурсное обеспечение охватывает: материальные ресурсы (материалы, полуфабрикаты, сырье, энергия, здания, оборудование и др.); трудовые, финансовые (текущие денежные средства, капиталовложения, кредиты, ценные бумаги); информационные ресурсы (статистическая, научно-техническая информация).

Раздел 7 — «Эффективность сделки» — является завершающим разделом бизнес-плана. В нем приводится сводная характеристика эффективности предпринимательской сделки. В числе сводных показателей

эффективности основными являются показатели прибыли и рентабельности сделки. Кроме того, учитывается социальная и научно-техническая эффективность (получение новых научных результатов). Здесь целесообразно проанализировать долговременные последствия предпринимательской сделки.

2. Расчет основных показателей бизнес-плана

Первичными документами, по данным которых составляется финансовый план, являются план продаж, план затрат на основные средства, план производства, план затрат на материалы, заработную плату, план затрат на производство (калькуляция себестоимости продукции смета затрат). Данные документы рассчитываются по формам Приложений 1-7 на основе данных предприятия, «созданного» студентами.

Раздел «Финансовый план» обобщает материалы предыдущих разделов и представляет их в стоимостном выражении. При этом разрабатываются:

- прогноз объемов реализации;
- таблица доходов и расходов;
- таблица денежных поступлений и платежей.

Прогноз объемов реализации призван дать представление о той части рынка, которую Вы предполагаете охватить своей продукцией. Обычно принято составлять такой прогноз на 3 года вперед, причем для первого года данные приводятся ежемесячно, для второго года – поквартально, для третьего года – в виде общей суммы продаж за 12 месяцев.

Таблица доходов и затрат составляется ежемесячно и в целом на год. Она позволяет определить плановую прибыль предприятия.

Таблица денежных поступлений и платежей – это документ, позволяющий оценить, сколько денег нужно вложить в проект в разбивке по времени. Главная его задача – проверить синхронность поступления и расходования денежных средств предприятия.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение №1

Перечень требуемых основных средств

№ п/п	Наименования оборудования	Место приобрете ния	Цена за ед оборудова ния (т. р.)	Кол-во единиц оборудован ия	Общая стоимост ь (т.р.)	Примеч а ние
1						
2						
Итого						

Амортизационные отчисления

Название основных средств	Балансовая стоимость, т.р.	Норма амортизации	Амортизационные отчисления в год, т.р.
ИТОГО			

Приложение №2
Перечень материалов, комплектующих изделий, используемых
для производства продукции

№ п/п	Наименования материалов	Норма расхода на изделие (кг, шт)	Цена за единицу (т. руб.)	Общая стоимость, тыс. руб.
Итого				

Приложение №3
Потребность во вспомогательных материалах и МБП в расчете на год

№ п/п	Наименование	Кол-во	Цена за единицу (т.руб.)	Общая стоимость (т.руб.)	Примечание
	Итого:				

*

Приложение №4
Объем выпуска продукции в первый год деятельности предприятия

№ п/п	Месяц	Объем производства изделий
	Итого за год:	

Приложение 5а

Потребность в основных производственных рабочих

Профессия	Трудоемкость работ	Общая трудоемкость партий	Фонд рабочего времени 1 чел	Потребность в рабочих
Итого:				

Приложение №5б
Численность персонала и фонд заработной платы за год

Специальность, должность	Число работников (чел)	Тарифная ставка или оклад (руб/час)	Фонд рабочего времени (час)	Страховые взносы (т.руб.)	Фонд з/п в год (т.руб.)
Основные рабочие					
Вспомогательные рабочие					
2.Специалисты					
3.Административный и обслуживающий персонал					
Итого:					

Приложение №6
Смета затрат на производство и реализацию продукции в расчет на год

№ п/п	Статьи затрат	Сумма (т.руб.)	Примечание (порядок расчета)
1	Материальные затраты:		
2	вспомогательные материалы		
3	сырье материалы ПКИ		
4	Расходы на оплату труда персоналу:		
5	зарплата основных рабочих		
6	зарплата прочих категорий работников		
7	Отчисления на социальные нужды :		
8	основных рабочих		
9	прочих категорий работников		

10	Амортизация основных фондов		
11	Прочие затраты:		
12	аренда оборудования		
13	аренда помещения		
14	электроэнергия		
15	ремонт зданий, сооружений		
16	ремонт оборудования		
17	спецодежда		
18	расходы на охрану труда		
19	коммунальные платежи		
20	ГСМ		
21	Канцелярские товары		
22			
	Итого:		

*

Приложение №7

Калькуляция полной себестоимости и цены изделия (составляется по каждому виду изделия).

№ п/ п	Наименование статей калькуляции затрат	Сумма (руб.)		Расчет
1	Материалы и покупные комплектующие			
2	Основная зарплата			
3	Отчисления на социальные нужды			
4	Накладные расходы			
5	Себестоимость			
6	Прибыль			
7	Цена			

Приложение №8

Прогноз объема продаж (проводится для каждого изделия в отдельности и вместе)

№ п/п	Показатели	Первый год	Второй год
----------	------------	------------	------------

		1 КВ	2 кв	3 кв	4 кв	1 КВ	2 кв	3 кв	4кв
1	Объем продаж (шт.)								
2	Себестоимость единицы (т.р.)								
3	Цена за единицу без НДС (т.р.)								
4	Отпускная цена с НДС за единицу (т.р.)								
5	Объем реализации продукции (выручка от реализации) с НДС								
6	Объем реализации по всем изделиям (т.р.)								

Приложение №9

Проектные суммы доходов и затрат по всем изделиям на первый год деятельности предприятия

№ п/п	Показатели	Сумма (т.руб.)	Примечание (порядок расчета)
1	Объем реализации продукции (выручка от реализации за год),		
2	НДС		
3	Себестоимость продукции за год		
4	Прибыль от реализации продукции за год (балансовая прибыль)		
5	Налог на имущество		
6	Налогооблагаемая прибыль		
7	Налог на прибыль		
8	Чистая прибыль		

Список рекомендованных источников

1. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Юнити, 2016. - 663 с.

Готовые материалы присылать преподавателю на почту

ant.iri1983@gmail.com или личным сообщением в социальной сети в ВК
<https://vk.com/id114718886>

Преподаватель

Антонова И.А.