

Государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Кунгурский сельскохозяйственный колледж»



**РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ**

**ДИСЦИПЛИНЫ**  
**«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

Выполнил студент ФИ: \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_\_

БИЗНЕС \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Проверил преподаватель : Ипатова С.В.

Оценка \_\_\_\_\_

2022 г.

**Три лица предпринимателя**

**Уважаемый коллега! Прошу ответить на вопросы исходя из того, что сумма ответов по каждому из десяти вопросов составляет 10 баллов. Оценив, сложите все а), все б) все в), запишите их суммарные результаты.**

**1) Я люблю**

- а) сам ставить себе цели и добиваться их
- б) организовывать работу других на основе имеющихся целей
- в) чётко исполнять задачи ради высокой оценки людей

**2) Я получаю удовольствие**

- а) от состязания и от превосходства своих навыков над навыками других
- б) от ощущения того, что я могу повлиять на ситуацию своими решениями
- в) от чётного понимания последовательности того, что хочу сделать

**3) При решении проблем я**

- а) стремлюсь обнаружить несколько альтернатив
- б) хочу выработать устраивающие всех формулировки
- в) хочу понять алгоритм решения проблемы

**4) При выработке решения я в первую очередь хочу**

- а) определить будущее и снять неопределённость окружения
- б) построить чёткий прогноз, план и порядок действий
- в) понять суть действий, ведущих к результату

**5) Заработав что то, я считаю главным**

- а) вложиться для развития дела
- б) аккуратно распределить средства и не допустить неэффективных трат
- в) сберечь это, сохранить для подстраховки

**6) Я допускаю**

- а) не совсем этичные решения (чистоплюйство не мой подход)
- б) отступления от принятого, чтобы в результате добиться большего
- в) отказ от задачи, в которой не вижу необходимости

**7) Столкнувшись с неудачей, я**

- а) быстро переключаюсь на иное дело, вместо продолжения попыток
- б) перераспределяю усилия, чтобы добиться результата
- в) сосредотачиваюсь на процессе, и продолжаю попытки

**8) Я обычно**

- а) собран и критично смотрю на мнения, предложения других
- б) стремлюсь быть в курсе происходящего, и предпринимаю для этого действия
- в) стараюсь следовать регламенту, расписанию, порядку, технологии

**9) Я не люблю, когда мои друзья**

- а) заикливаются на чём то, « тупят»
- б) не следуют моим предложениям, «умничают»
- в) неправильно делают что то, « тормозят»

### **10) При игре на тотализаторе я предпочту вариант**

- а) немедленного и максимального выигрыша
- б) с дальним прицелом для большего выигрыша
- в) маленьких шагов с целью хоть что то выиграть

### **Итог**

**а - Предприниматель**

**б - Менеджер**

**в - Специалист**

## **21 качество предпринимателя**

1. **Вы не можете работать на другого.** Ваши родители работали для себя.
2. **Вы ненавидите статус-кво.** Вы стремитесь сделать все лучше и готовы принять нужное решение.
3. **Вы уверены в себе.** В конце концов, если у вас нет уверенности, как другие могут верить в вас?
4. **Вы страстны.** Только ваша страсть поддерживает вас в этот момент.
5. **Вы никогда не сдаётесь – никогда!**
6. **Люди, как правило, тяготеют к вам, потому что вы симпатичны.**
7. **Вы всегда знаете, что вы можете сделать нечто лучшее.**
8. **Вы хотите контролировать все вокруг.**
9. **Вы видите возможности везде.**
10. **Вы являетесь логическим мыслителем с идеями о том, как исправить проблемы и общую ситуацию**
11. **Вы без проблем можете общаться с людьми.**
12. **Вы можете продавать самые разные вещи.**
13. **Вы не сдаётесь, пока не завершите дело.**
14. **Правила не распространяются на вас.** Мы говорим не о нарушении закона.
15. **Вы понимаете, что вы не можете делать все в одиночку.**
16. **Вы очень упрямы.**
17. **Вы непредсказуемы.** Как предприниматель, вы знаете, как быстро все может измениться. К счастью, вы готовы внести коррективы.
18. **Вы любите быть с группой, общительны и дружелюбны.**
19. **Вы делаете невозможное возможным.**
20. **Вы окружили себя разными полезными людьми.**
21. **Вы считаете, что ваше время стоит больше, чем деньги.**

**Задание №1** Одной из особенностей ведения современного бизнеса является множество одновременно решаемых проблем, каждая из которых носит локальный, частный характер. При тотальном дефиците финансовых и прочих ресурсов выбор приоритетов развития представляется для бизнеса особенно сложной задачей. Постановка личностно-ориентированных целей и задач дает предпринимателю возможность сформулировать основанную на них стратегию собственного бизнеса.

**Сформулируйте 3 стратегические цели:**

- для предприятия/предпринимателя;
- для себя как сотрудника;
- для себя как руководителя.

Все цели должны быть сформулированы с соблюдением принципа SMART (конкретная, измеримая, достижимая, релевантная, определенная во времени цель). Цели для себя как сотрудника и как руководителя должны коллоборировать с целью предприятия.

**Цели предприятия/предпринимателя:**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

**Цели руководителя:**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

**Цели сотрудника:**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## **Задание №2. Постановка тактических и оперативных целей.**

Сформулируйте тактические и оперативные цели, способствующие достижению стратегических целей предприятия/предпринимателя, сформулированных в задании №1. Впишите цели в представленную ниже схему.

Стратегические

Тактические

Оперативные

## **Задание №4. Техники поиска бизнес-идей**

**Бизнес-идея** – идея, которая может быть использована для создания нового бизнеса или нового направления деятельности в уже работающей компании.

Основное отличие бизнес-идеи от простой идеи – это готовность общества или отдельных его представителей платить за саму идею или её внедрение в жизнь. В поисках новой идеи необходимо помнить, что 90% тех решений, к которым вас приведут долгие и мучительные поиски – уже существуют в природе и довольно успешно внедряются в жизнь другими. Используя различные технологии, начните

генерацию идей своего будущего бизнеса. Задание выполняется индивидуально..

### **Список №1 «Идеи для моего бизнеса...»**

Не менее 30 любых идей: известные бизнес-модели или новшества, ваши личные задумки или подсказки из литературы или ТВ – пишите все, что придет в голову. На этом этапе не критикуйте и не отбрасывайте никакие идеи, пишите действительно буквально все.

1	17
2	18
3	19
4	20
5	21
6	22
7	23
8	24
9	25
10	26
11	27
12	28
13	29
14	30
15	31
16	32

### **Список №2 «Идеи для моего бизнеса, для осуществления которых у меня есть ресурсы...»**

Далее вы приступаете к отбору идей по разным критериям. Сейчас это наличие ресурсов. Под ресурсами будем понимать все, что можно на ваш взгляд, использовать в бизнесе: движимое и недвижимое имущество, ваше или ваших друзей и родственников; деньги, возможность взять выгодный кредит, отличное знание вами какой-то бизнес-модели и прочее.

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

**Список №3 «Самые выгодные идеи для моего бизнеса...»**

В этот список вы запишите те идеи, которые НА ВАШ взгляд наиболее выгодные. На этом этапе не думайте больше пяти минут над каждой идеей, поскольку практически каждый взрослый человек в состоянии быстро оценить выгоду идеи.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

**Список №4 «Чем я на самом деле хотел бы заниматься...»**

Важно честно ответить на этот вопрос, вы же никому не покажете эти списки, если не захотите. Так что нет смысла врать самому себе.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

Бизнес – план указывает окончательную цель, путь к цели, и конкретно поэтапные действия предпринимателя. Материалы, обосновывающие новые инвестиции, рекомендуется готовить в принятой форме бизнес-плана, который должен дать возможность инвестору или руководству предприятия комплексно оценить проект и его выгодность и **соответствовать следующим критериям:** описание планируемого вида деятельности, организации сбыта производимой продукции, оказания услуг, выполнения работ, системы налогообложения, с расчетом обоснованных расходов и доходов, необходимых затрат и указанием источников их погашения, а также же уровня планируемого месячного дохода не ниже установленного законодательством РФ минимального размера оплаты труда, увеличенного на размер районного коэффициента, не позднее чем через 6 месяце с даты регистрации предпринимательской деятельности.

Оформление бизнес – плана должно соответствовать требованиям: формат А4, шрифт 14, каждый раздел с новой страницы, которые необходимо пронумеровать. Общее количество страниц не менее 12, при необходимости значительно больше. Каждый раздел бизнес-плана начинаем с новой страницы.

### **Содержание бизнес – плана**

- 1.Резюме
  2. Описание отрасли и компании (предпринимателя)
  3. Описание продукции (услуг)
  4. Маркетинговый план
  6. Производственный план
  7. Организационный план
  8. Финансовый план
  9. Риски и страхование
  10. Экологическая и нормативная информация
- Приложения

(Другие приложения зависят от вида деятельности предпринимателя (прейскуранты цен на продукцию и услуги, копии документов, подтверждающие собственность на транспортные средства, водительских удостоверений и т.д.), фотографии образцов продукции, виды рекламы и т.д.)



## Резюме

Составляется обычно после написания бизнес – плана. Резюме должно содержать основные положения бизнес – плана, отличительные особенности Вашего бизнеса: Наименование проекта; Цель проекта; Характеристика субъекта малого предпринимательства (СМП):

- организационно – правовая форма (ООО, ИП, глава КФХ),
- среднесписочная численность,
- точный почтовый адрес, телефон,
- место нахождение,
- данные о составителе проекта (ФИО, возраст, образование, опыт работы, дополнительные навыки).

4. Краткое описание ситуации на рынке и в отрасли;

5. Краткое описание СМП: преимущество продукции (услуг) предприятия, собственные ресурсы;

6. Краткое изложение наиболее привлекательных моментов из всех остальных разделов с акцентом на положительные аспекты предлагаемой бизнес – идеи;

7. Указать потребность в инвестициях, их объём, условия привлекаемых инвестиций, предполагаемые источники финансирования и способы возврата (погашения) финансовых ресурсов кредиторам и инвесторам;

8. Соответствие проекта федеральным, региональным и отраслевым приоритетам;

9. Краткосрочный и долгосрочный эффект от реализации проекта: ожидаемый рост, предполагаемый объём дохода с указанием периодов времени;

10. Ключевые экономические показатели эффективности проекта: рентабельность проекта, срок окупаемости; бюджетная эффективность: объём налоговых поступлений; показатель социальной эффективности: количество вновь создаваемых рабочих мест, уровень заработной платы;

11. Возможные риски, связанные с реализацией проекта, и система мер по предупреждению и уменьшению рисков.



## 1. Описание предприятия

В данном разделе дать основную информацию о предприятии (предпринимателе): местонахождение, собственность или аренда, количество квадратов (можно приложить подтверждающие документы). Показать готовность вести выбранный бизнес.

1. Цели и задачи СМП на период реализации проекта и перспективу;
2. Указать сферу деятельности (производственная, торговли, сфера услуг и т.д.), указать конкретный ОКВЭД, обосновать выбор данной сферы деятельности «*Данным направлением я решил заняться потому что...*»;
3. Указать имущество, имеющееся в распоряжении предприятия, ИП для начала ведения бизнеса;
4. Кроме того, желательно указать величину собственных финансовых накоплений или сумму спонсорской помощи, кредитов;
5. Указать необходимые инвестиции, и что на них планируется приобретать.



## **2. Описание продукции (услуг)**

Цель данного раздела - дать инвесторам необходимые сведения о производимом продукте (услуге). Характеристика продукции производится по следующим направлениям:

1. Функциональное назначение продукции (услуги) (акцент на преимуществах продукции для потенциальных покупателей, обязательно указать какую потребность удовлетворяет данный товар или услуга (потребительские качества);
2. Специфика, уникальность продукции: новая технология; соответствие продукции стандартам (качество продукции), обязательно указать отличительные особенности продукции, услуги;
3. Стоимость продукции в зависимости от объёмов производства;
4. Требования к гарантийному и послегарантийному обслуживанию;
5. Упаковка, сроки хранения, эксплуатации (сервис);
6. Возможности для дальнейшего развития продукта.

Вспомогательная таблица

Таблица 1. Выпуск нового продукта (услуги) в результате осуществления проекта

№ п.п.	Наименование	Ед. измерения	Цена за 1 ед. продукции	Начало продаж (дата)

**Вывод:** как видно из таблицы 1 спектр услуг создаваемого предприятия большой.

Данный раздел показывает, что продукт Вами обдуман и полностью готов для представления потребителю.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 2. Маркетинговый план

Маркетинг – один из важнейших бизнес-процессов.

Он включает в себя анализ рыночной среды, конкурентов и вашей стратегии продвижения товара (услуги) в текущих условиях до конечного потребителя.

Чтобы максимально точно прописать маркетинговый раздел, ответьте на вопросы:

В каких рыночных условиях будет работать ваша компания?

Каких конкурентов можно выделить в вашей сфере?

Какие методы продвижения используют ваши конкуренты и сможете ли вы продвигаться лучше?

Какие инструменты продвижения вы планируете использовать? (возможно, это реклама, прямые продажи, мерчандайзинг, стимулирование сбыта и др.)

Почему именно ваш товар (услугу) должен выбрать потребитель при прочих условиях? Обратитесь к описанию товара (услуги) из раздела бизнес-плана «описание товаров и услуг».

Характеристика потребителей. *Основными покупателями являются: жители города Кунгура и Кунгурского муниципального района, как физические, так и юридические лица. Оплата за представленные услуги будет осуществляться как по наличному так и по безналичному расчету.*

На все эти вопросы необходимо ответить письменно в данном разделе и логически связать эти ответы.

Провести анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия (ИП) по сравнению с предприятиями – конкурентами в чем может помочь составление таблицы 2. Анализ производить по 5 шкале.

Таблица 2. Сравнительный анализ предприятия с конкурентами

№	Критерии сравнения	Данное предприятие <i>ИП</i>	Предприятия – конкуренты		
1.	Финансовое положение	3	4	5	4
2.	Месторасположение				
3.	Уровень технологии				
4.	Удельный вес в обороте рынка				
5.	Функциональные и потребительские свойства продукции (услуг)				
6.	Используемые стратегии маркетинга				
7.	Цена				



	Количество баллов				

Выводы: из представленного анализа конкурентов видно, что создаваемое предприятие/ ИП имеет ряд преимуществ, а именно.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

так же имеются и слабые стороны, в число которых входит

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Количество конкурентов для сравнения от 2 до 3. Выбрать соответствующие Вашей деятельности критерии, сравнить, подсчитать баллы. Кроме указанных критериев можно дополнить специфическими особенностями вашего продукта или услуги.

Следующая таблица включает весь перечень производимых товаров или услуг, с первого месяца деятельности.

Таблица 3. План сбыта.

Вид продукции	Объём продаж (в шт. по месяцам (с учётом сезонности))													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I год	II год

Вывод:.....  
.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....  
.....  
Первый месяц – это месяц регистрации ООО, ИП или КФХ. Необходимо указать перспективу развития на второй год. Дополнительно в приложениях к разделу можно представить: информацию о технических характеристиках продукции, гарантийные письма или договоры с поставщиками сырья и материалов, имеющиеся у предприятия патенты или авторские права на изобретения, эксклюзивные права на распространение или торговые марки.

### **3. Производственный план**

Необходимо описать основные технологические решения, лицензии, патенты, особенности производства, необходимое оборудование, источники поставки сырья, материалов, оборудования. Необходимо учесть все потребности затраты), включая найм персонала и расписать процесс производства в календарном плане.

Для эффективного производства продукции или оказания услуги и поставки их потребителю необходимо указать:

1. Определить этапы производственного процесса;
2. Технологический процесс представить следующими элементами: структурой и составом подразделений: расположение производственных площадей, размещение оборудования (предоставить планировку помещения для производства, оказания услуги, содержания скота (или описать))
3. Предоставить ведомость оборудования (которое необходимо для производства);
4. Аспекты технологии, необходимой для производства продукции;
5. Система выпуска продукции, осуществление контроля над производственным процессом
6. Определить потребность и условия поставки сырья, материалов, комплектующих, производственных услуг, контроль качества и дисциплины поставок; указать основных поставщиков сырья;
7. Требования к квалификации и наличие необходимого персонала: административный персонал, инженерно-технический и производственный; условия оплаты (не ниже МРОТ) и стимулирования, условия труда, обучение персонала.



Таблица 4. Ведомость оборудования

№ п.п.	Наименование оборудования	Кол-во	Технические характеристики: производительность, масса, условия размещения

Вывод:.....  
 .....  
 .....  
 .....

Таблица 5. Затраты на персонал

№	Должность	Количество человек	оклад	Страховые взносы	Общая сумма

Вывод:.....  
 .....  
 .....  
 .....

Для определения затрат на производство и реализацию продукции (услуг) рассчитываем себестоимость продукции (услуг) – это стоимость материальных, трудовых и финансовых издержек.

В соответствии со ст. 253 НК РФ расходы плательщиков налога на прибыль организаций (юридические лица на общей системе налогообложения), связанные с производством и (или) реализацией, включают среди прочих затрат сумму начисленной амортизации. Для определения постоянных затрат необходимо рассчитать амортизацию оборудования и имущества.

Линейный способ начисления амортизации предполагает равномерное отнесение первоначальной стоимости объекта на расходы в продолжение срока его полезного использования.

Для этого определяется норма амортизации:  $K = (1 : n) \times 100\%$ ,

где К- норма амортизации (%);

n – срок полезного использования объекта (месяцы).

Сумма начисленной амортизации за месяц равна:  $A = C \times K$ ,

где А – сумма амортизационных отчислений в месяц;

С – первоначальная стоимость объекта амортизации;

К – норма амортизации (%).

*Пример расчета амортизации:*

*Стоимость компьютера 45 000 рублей, срок полезного использования 3 года (36 месяцев). Месячная норма амортизации:  $(1 : 36) \times 100\% = 2,78\%$*

*Месячная сумма амортизации:  $45\ 000\ руб. \times 2,78\% = 1251\ руб.$*

Таблица 6. Затраты в месяц (постоянные, переменные).

№.п.п.	Статьи затрат	Расчёт затрат	Примечание
1.	Постоянные затраты		
1.1.	Аренда		
1.2.	Амортизация		
1.3.	Услуги сторонних организаций		
1.4.			
1.5.			
1.6.			
	Постоянные затраты итого:	х	
2.	Переменные затраты		
2.1.	Сырьё, материалы, корма		
2.2.			
2.3.			
2.4.	Расходы на ТЭР (тепло, электричество, вода, газ, дрова)		
2.5.	Транспортные расходы		
2.6.	Прочие расходы		
2.7.			
	Переменные затраты итого:	хх	

	Общие затраты (себестоимость) Итого (1+2):	xxx	
--	--	-----	--

Расчёт затрат в год: в зависимости от объёмов производства (оказания услуги) затраты могут меняться по сезонам.

Вывод:.....  
.....  
.....  
.....  
.....

#### 4. Организационный план

В данном разделе объясняется каким образом организована руководящая группа:

1. Указать правовое обеспечение проекта (ИП, КФХ, ООО).
2. Составить календарный план (сетевой график), в котором указать все этапы подготовительного периода по проекту и заполнить таблицу 7.

Таблица 7. Этапы реализации проекта.

№	Наименование этапа	Дата начала	Дата окончания	Возможные отклонения от расписания и их корректировка
1.	Разработка бизнес – плана			
2.	Защита бизнес – плана по месту предоставления			
3.	Регистрация в МФЦ			
4.	Выбор формы налогового учета			
5.	Приобретение .....			
6.				
7.	Уплата налога КФХ, ЕНВД, УСН			
	Отчисления в фонды за Предпринимателя (пропорционально отработанным месяцам в 20_)			
8.	Сдача отчетности в: - ИФНС (ИП (ООО)-УСН, КФХ-			

	расчет по страховым взносам и т д); - финансовую (бухгалтерскую отчетность для ООО) -ПФР -ФСС		
9.	Работа по реализации бизнес – плана		
10			

3. Дать в виде схемы команду управления проекта и ведущих специалистов, предоставить организационную структуру при условии если у Вас нанят штат работников, расписать должностные обязанности;
4. Определить механизмы поддержки и мотивации ведущих руководителей: оклады, премии, долевое участие в прибыли.
5. В приложении к разделу дать информацию о руководителях предприятия (ИП) и проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы





- аренда помещений и иного имущества;
  - приобретение бланочной документации, изготовление печатей, штампов.
- Для расчёта финансовых показателей необходимо определить цены на продукцию и услуги, если они не указаны в разделе 2.  
Методы установления цен:

Для торговли  $C = \text{цена закупки} + \text{торговая надбавка}$   
(издержки +прибыль)  
Рыночная цена = свободная, зависит от спроса и конъюнктуры рынка

Таблица 9.  
продаж

План  
(руб)

Вид продукции/работ/услуг	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	год
Итого (выручка):													

Для заполнения данной таблицы использовать данные таблицы № 1 и 3.

Итого в столбце «год» - является годовой выручкой предпринимателя.

Вывод.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**Расчёт налогов обязательно. (для составления таблицы 10)**

Обязательные платежи в фонды от ЗП наемных работников (ПФ, ФОМС, ФСС, от несчастных случаев) на 20\_ год по действующим ставкам:

Минимальный размер оплаты труда МРОТ на 20\_ год по действующей ставке

Для предпринимателей по действующим ставкам:

- Отчисления на страховую часть пенсии
- ФОМС.

Для УСНО (доходы-расходы) и сельхозналога **налогооблагаемая прибыль** = выручка – (затраты + обязательные платежи).

Рекомендуемые виды систем налогообложения.

1. Для крестьянско – фермерских хозяйств (КФХ): сельхозналог 6% от «Выручка – затраты»

2. Для ИП:

2.1. При упрощённой системе налогообложения 6% от «Выручки» или 15% от «Выручка – затраты»

2.2. Единый налог на вменённый доход ЕНВД=база х ФП х К1 х К2 х 15%, где база – определяется по виду деятельности; ФП - фактический показатель, зависит от количества работников, занимаемой площади, единиц транспорта и т.д. (по конкретным услугам); К1 - дефлятор, ежегодно устанавливаемый правительством по действующей ставке РФ, К2 – коэффициент устанавливается местными органами власти.

Полученные данные сводим в таблицу 10 «Движение денежных средств».

В таблице 10 включена строка «Отвлеченные денежные средства на собственные нужды», где не позднее чем через 6 месяцев должен быть отображен месячный доход (не ниже минимального установленного законодательством РФ размера оплаты труда, увеличенного на размер районного коэффициента по действующей ставке).

Таблица 10. Движение денежных средств (руб.)

Наименование/месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	год
<b>Остаток на начало месяца</b>													
<i>Собственный средства</i>													
<b>Доходы</b>													
Выручка от продажи продукции													
<i>Заемные</i>													
<b>Итого доходов</b>													
<b>Расходы</b>													
Заработная плата													
Страховые взносы													
<b>Итого</b>													
Налог ?													
Фиксированные страховые взносы													
<b>Итого налогов и взносов</b>													

Итого расходов													
Отвлеченные денежные средства													
Остаток на конец месяца													

Вывод:.....  
.....  
.....  
.....

### **Классификации затрат для расчета себестоимости**

**По экономическому содержанию** выделяют следующие группировки: по элементам затрат и по статьям калькуляции. Для определения объемов используемых предприятием материальных, трудовых, финансовых ресурсов на всю производственно-хозяйственную деятельность независимо от их назначения и использования пользуются классификацией **по экономическим элементам**. Номенклатура элементов одинакова для всех предприятий. Производственные затраты, образующие себестоимость продукции, состоят из следующих элементов:

- материальных затрат (за вычетом стоимости возвратных отходов),
- затрат на оплату труда,
- отчислений на страховые взносы,
- амортизации основных средств,
- прочих затрат.

**По статьям калькуляции** группируют затраты для формирования себестоимости отдельных видов продукции. Перечень статей устанавливается для отдельных отраслей промышленности, исходя из особенностей технологии и организации производства. Примерные статьи калькуляции, отражающие затраты на производство продукции:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные изделия, полуфабрикаты, услуги производственного характера сторонних предприятий;
- 4) топливо и энергия на технологические нужды;
- 5) основная заработная плата производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата;
- 7) отчисления на социальные нужды;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 10) цеховые расходы;
- 11) общезаводские расходы;
- 12) потери от брака;
- 13) прочие производственные расходы

Таблица 11. Калькуляция себестоимости продукции за год (руб)

затраты/месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	год
<b>ИТОГО</b>													

Вывод:.....  
 .....  
 .....  
 .....

Указать пути снижения себестоимости

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

**Рентабельность** – показатель эффективности работы предпринимателя и зависит от организаторского опыта, эффективного использования ресурсов (экономии) от затрат и рентабельность от выручки:

Рассчитывается: рентабельность = (чистая прибыль/затраты) x 100 = ... % ,

Рентабельность продаж (чистая прибыль/выручку)x100= ....%

**Условные обозначения:**

R- рентабельность (%)

TR – выручка,

P – цена,

Q – объем реализации;

Pr – прибыль

ТС-текущая себестоимость

**Исходные формулы:**

$$TC = z_1 + z_2 + z_3 + z_4 + \dots$$

$$R = Pr / TC * 100$$

$$Pr(y) = TR - TC$$

$$TR = Q * P$$

Рентабельности 10% - низко рентабельный бизнес, но уже дающий доход. Показатели рентабельности должны быть не менее 10%, при 25% и выше нормальная эффективность, но инвесторы не будут спешить дать вам кредит. При рентабельности 100% и выше инвестор будет заинтересован во вложении средств в Ваше предприятие.

Валовый доход – выручка из таблицы 9.

Затраты- из таблиц 10-11.

Вид деятельности- из таблицы 9.

Итоговые экономические показатели проекта отражаются в таблице 12.

Таблица 12. Расчет плановой рентабельности (руб)

Вид деятельности	Валовый доход	3 1	3 2						налог	Сумма общих затрат	прибыль	Рентабельность %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11 (3+10)	12 (2-11)	13 (12/11)
<b>ИТОГО</b>												

Вывод:.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

**Сроки окупаемости** рассчитываются от разных показателей:

1. Окупаемость инвестиций = инвестиции / чистая прибыль = ... лет
2. Бюджетная окупаемость = инвестиции / налоги = ... лет
3. Окупаемость инвестиций = инвестиции (инвестиции + собственные вложения) / чистая прибыль = ... лет
4. Окупаемость проекта:

$$S_{\text{окуп}} = TC / Pr$$

Где:

$S_{\text{окуп}}$  – срок окупаемости (год)

TC – затраты (руб)

Pr – прибыль (руб)

**срок окупаемости проекта: необходимо стремиться к сроку окупаемости до 1 года**

**Социальная эффективность проекта** – определяется количеством человек, получивших рабочие места при реализации проекта.

В бизнес-плане графическим или аналитическим путем определяется критический объем продаж (точка безубыточности или порог рентабельности) и запас финансовой прочности предприятия. Запас финансовой прочности показывает, насколько можно сокращать производство продукции, не имея при этом убытков.

**Точка безубыточности:**  $T_{\text{без уб}} = \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{цена} - \text{переменные затраты}}$

В данном случае по итогам расчета получится критический объем продаж в натуральном выражении.

**Запас финансовой прочности:** ЗФП = Выручка – Тбез/ уб

Вывод:.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## 7. Риски и страхование

Определяются риски, связанные с реализацией проекта, вероятность их наступления и влияние наступления рисков события на эффективность проекта. Определив риски по проекту необходимо определить комплекс мероприятий по их предупреждению и снижению рисков. Источниками рисков являются: недостаточная информация на данный товар (услугу), недооценка конкурентов, экономические кризисы и т.д. Из предоставленной таблицы необходимо выбрать вероятные для Вашего бизнеса **риски**.

Наиболее вероятные риски раскрыть подробно и дополнительно указать мероприятия по их снижению.

Уровень безубыточности = постоянные затраты/(цена – переменные затраты)= штук

Проще всего уровень риска определяется величиной затрат в месяц: если «выручка =затратам», то **прибыль = 0**, если «выручка меньше затрат», то предприниматель несёт **убыток**. Таким образом, выручка должна быть всегда больше затрат: данные в разделах 4 и 6.

Таблица 13. Риски

Сферы рисков	Виды рисков	Меры по предупреждению рисков и снижению последствий рисков событий
1. Финансово – экономические риски		



2. Социальные риски		
3. технологические и технические риски		
4. Форс- мажорные обстоятельства		

Вывод:.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## **8. Экологическая и нормативная информация**

В соответствующих случаях в бизнес – плане необходимо указать, подлежащие применению нормативные документы, разрешительную документацию, в том числе регистрационные документы, и информацию по воздействию на окружающую среду. Данный раздел должен содержать сведения по экологическим аспектам проекта, чтобы оценить его экологические последствия.

Необходимо указать:

1. Месторасположение объектов проекта: полный адрес и телефон;
2. Использование земли, отведённой под объект в прошлом и в настоящее время;
3. Описание строительных работ или физических изменений, связанных с проектом;
4. Предполагаемые меры по смягчению воздействия на окружающую среду или её улучшению;
5. Заявление о распределении обязанностей при любом загрязнении и /или ответственности за него;
6. Размеры штрафов за загрязнение окружающей среды;
7. Любые заявления об его экологической политике.

Указать распространяющиеся на проект общегосударственные, региональные и местные требования, связанные с защитой окружающей среды, охраной здоровья персонала и обеспечения техники безопасности и пожарной безопасности. В нормативной базе реализации проекта указать (представить):

- наличие лицензий и разрешений для реализации проекта,
- при их отсутствии указать каким образом предприятие намеревается их получить и сколько на это потребуется времени;

На вывоз твёрдых бытовых отходов необходимо указать договор с соответствующей организацией. Желательно указать меры по пожарной безопасности.

## **ЗАЩИТА БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ**

По завершению обучения по программе необходимо подготовить и защитить итоговый бизнес-проект. Проект предполагает наличие четко сформулированной бизнес-идеи и разработанного бизнес-плана, готового к реализации на рынке (бизнес-план дорабатывается после окончания стажировки при индивидуальном консультировании тренеров и преподавателей программы). Готовый бизнес-план сдается на рецензирование экспертам за 3 дня до защиты бизнес-проекта. К защите бизнес-проекта участникам необходимо подготовить презентацию Microsoft Office Power Point, включающую в себя следующую информацию:

- сущность проекта;
- положение дел в отрасли, анализ рынка;
- описание конкурентов;
- маркетинговый план;
- производственный план;
- финансовый план;
- организационный план;
- оценка риска.

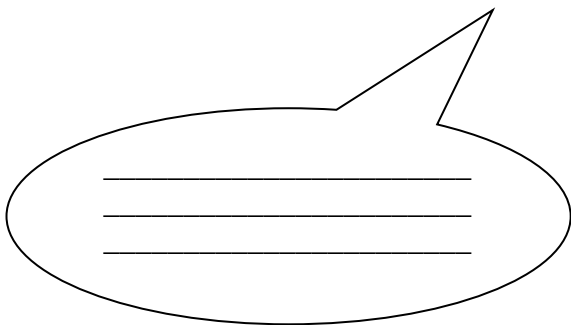
Продолжительность защиты не более 10 минут. Разработка бизнес-проекта может выполняться как индивидуально, так и в группах (по желанию слушателей). При оценке итоговых бизнес-проектов экспертная комиссия, оценивающая проекты, руководствуется следующими критериями.

## Критерии оценки бизнес-проекта

№ пп	Наименование объекта оценки	Критерии оценки	Баллы
1	Актуальность бизнес-плана	1) отсутствие спроса на предоставляемый товар или услугу, бизнес-идея не реалистична	0
		2) бизнес-идея не проработана, но на рынке существует спрос на представленный товар или услугу	5
		3) наличие неудовлетворенного спроса населения на предоставляемый товар или услугу, бизнес-идея реалистична, имеются уникальные свойства товара или услуги	10
2	Степень проработки бизнес-плана	1) бизнес-план содержит не все разделы, информации недостаточно для его оценки	0
		2) бизнес-план содержит все разделы, информации достаточно для его оценки	5
		3) бизнес-план содержит все разделы, информация представлена в полном объеме	10
3	Срок окупаемости бизнес-плана	1) три года и более	0
		2) до трех лет	5
		3) до двух лет	10
		4) до одного года	15
4	Планируемая рентабельность по окончании реализации бизнес-плана	процент рентабельности бизнес-проекта (1% рентабельности-1 балл)	1-30
5	Количество созданных рабочих мест по окончании реализации бизнес-плана	1) до 3 мест	0
		2) от 3 до 5 мест	5
		3) от 5 до 7 мест	10
		4) от 7 и более мест	15
6	Стадия реализации проекта	- на момент защиты бизнес-плана произведено менее 20% затрат от планируемых согласно бизнес проекту;	0
		- на момент защиты бизнес-плана произведено от 20% до 30% затрат от планируемых согласно бизнес проекту;	10
		- на момент защиты бизнес-плана произведено от 30% до 40% затрат от планируемых согласно бизнес проекту;	20
		- на момент защиты бизнес-плана произведено 40% и более затрат от планируемых согласно бизнес проект.	30
7	Вложение инвестиций в основной	- отсутствие	0
		- наличие	10

	капитал по окончании реализации бизнес-проекта		
	<b>ИТОГО</b>	<b>Максимальное количество баллов</b>	<b>100</b>

## **МОЯ БИЗНЕС-ИДЕЯ**



Three horizontal lines for writing inside a speech bubble.



Успешно, потому  
что.....

---

## **Преимущества бизнес-идеи**



A large empty rectangular box with a blue border for writing the advantages of the business idea.

## **Трудности которые меня ждут:**



A large empty rectangular box with a blue border for writing the difficulties that are expected.

**Мои прогнозы и возможные  
результаты**

