

Бюджетное учреждение профессионального образования
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
«Белоярский политехнический колледж»

Рассмотрено на заседании МО

Протокол от 10.03.2022 № 3

Утверждено

Приказ от 25.04.2022 № 104

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

по составлению и оформлению бизнес-плана

специальности 38.02.01

Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Методические рекомендации ОП 12 Проектирование и продвижение бизнес-планов разработаны:

- в соответствии с Рекомендации по организации получения среднего общего образования в пределах освоения образовательных программ среднего профессионального образования на базе основного общего образования с учетом требований федеральных государственных образовательных стандартов и получаемой профессии или специальности среднего профессионального образования - в соответствии с рабочей программы дисциплины ОП 12 Проектирование и продвижение бизнес-планов

Организация-разработчик: Бюджетное учреждение профессионального образования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Белоярский политехнический колледж»

Разработчики:

Шевченко И.В., преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЗОРНЫЙ РАЗДЕЛ (РЕЗЮМЕ)	4
2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	5
3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)	6
4. АНАЛИЗ РЫНКА	6
5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	7
6. ПЛАН СБЫТА	7
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	8
ПРИЛОЖЕНИЯ	9
КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ	9
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	10

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО НАПИСАНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА

В каждом проекте есть свои элементы риска - производственного, сбытового, финансового или правового. Бизнес-план является как инструментом для привлечения инвестиций, так и основой внутрифирменного планирования. Последовательность составления и принципы детализации бизнес-плана для разных компаний и проектов не совпадают. Существует внутренняя логика структуры бизнес-плана и общепризнанные принципы его разработки.

Рекомендуемая структура бизнес-плана с краткими рекомендациями по его разработке приведена ниже. Предлагаемая схема составления бизнес-плана не является обязательной.

Рекомендуется составление финансовой части бизнес-планов с помощью программного продукта Project Expert фирмы "ПРО-ИНВЕСТ КОНСАЛТИНГ".

Текст бизнес-плана должен быть напечатан на одной стороне стандартного листа белой через 1,5 интервала. Размер левого поля 30 мм, правого – 10 мм, верхнего 20 мм, нижнего 20 мм. Поля слева оставляют для переплета. Шрифт Times New Roman – средней жирности, размер 12.

Все страницы нумеруются начиная с титульного листа. На титульном листе, оглавлении номер не ставится. Цифру, обозначающую порядковый номер страницы, ставят в середине нижнего поля страницы.

Каждая глава начнется с новой страницы. Расстояние между названием главы и последующим текстом должно быть равно двум интервалам. Точку в конце заголовка, располагаемого посередине строки, не ставят. Подчеркивать заголовки и переносить слова в заголовке не допускается.

Примерный объем бизнес-плана – 15-20 страниц машинописного текста.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА

- 1. ОБЗОРНЫЙ РАЗДЕЛ (РЕЗЮМЕ)**
- 2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**
- 3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)**
- 4. АНАЛИЗ РЫНКА**
- 5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**
- 6. ПЛАН СБЫТА**
- 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**
- 8. ПРИЛОЖЕНИЯ**

1. ОБЗОРНЫЙ РАЗДЕЛ (РЕЗЮМЕ)

Резюме представляет собой краткий обзор бизнес-плана.

Резюме должно включать следующую информацию:

- наименование проекта;
- характеристика организации, обращающейся за предоставлением средств:
 1. наименование
 2. организационно-правовая форма
 3. форма собственности
 4. среднесписочная численность
 5. уставной фонд
 6. оборот за последний год
 7. точный почтовый адрес, телефон
 8. банковские реквизиты (в т.ч. рублевый, валютный, депозитный счета)
 9. фамилия, имя, отчество, возраст и квалификация руководителя проекта.

- описание проекта, особо выделив, идет ли речь о начале работы "с нуля" или о расширении существующего дела;

- описание предприятия, его специфических черт, основные этапы в его развитии;
- краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими особенностями, применительно к настоящему проекту, обладает управленческий персонал, каковы доли участия управленческого персонала в капитале предприятия;
- описание ситуации на рынке (отечественном и зарубежном) и в отрасли;
- преимущество продукции или услуг предприятия, собственные ресурсы компании и ее текущее финансовое состояние;
- долгосрочные и краткосрочные цели проекта, какого роста можно ожидать, какие доходы предполагается получить, за какой период времени;
- тактический план, краткое изложение того, как будут достигаться поставленные цели;
- степень согласования проекта с федеральными, региональными и отраслевыми приоритетами;
- потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться (погашаться) инвесторам;
- если заявитель является физическим лицом, то инвестор должен знать, каким имуществом он владеет;
- наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.;
- ключевые экономические показатели эффективности проекта;
- возможные риски и система страховок.

В случае необходимости (возможности) привлечения иностранных инвесторов резюме составляется как на русском, так и на английском языках. В резюме также отражается степень конфиденциальности изложенной в бизнес-плане информации.

2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В этом разделе необходимо охарактеризовать предприятие, обратив внимание на его отличия от других компаний, присутствующих на рынке:

- цели и задачи на ближайший период и на перспективу;
- перечень основных владельцев, роль каждого из них в основании и деятельности предприятия;
- события, повлиявшие на развитие предприятия;
- финансирование предприятия в прошлом и в настоящее время;
- организационная структура и кадровый состав;
- тенденции в сбыте продукции (услуг) в ближайшее время и в перспективе;
- основные достижения предприятия;
- показатели финансовой эффективности предприятия за последние три года;
- каковы преимущества предприятия;
- какие потребности заказчиков обеспечивает предприятие;
- объем рынка продукции или услуг, предоставляемых предприятием;
- какова доля предприятия на рынке и каковы тенденции;
- каковы возможности рекламы;
- сезонность;
- как увеличить долю предприятия на рынке;
- используемые ноу-хау;
- территориальное расположение клиентов;
- основные конкуренты и их сильные стороны;
- уровень технологии;
- анализ издержек;
- с какими проблемами сталкивается предприятие;
- анализ сильных и слабых сторон предприятия (качество продукции и услуг, возможности сбыта, уровень производственных издержек, квалификация, опыт персонала, уровень технологии, условия поставок материалов или комплектующих, уровень менеджмента).

- географическое положение предприятия;
- ближайшие транспортные магистрали.

3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)

В этом разделе приводится подробная характеристика производимой предприятием продукции или услуг, производится сравнение ее с продукцией конкурентов, анализируются планы развития производства.

Характеристика продукции:

- функциональное назначение продукции, для каких целей она предназначена;
- примеры использования продукции;
- стоимость в зависимости от объемов производства;
- технологичность;
- универсальность;
- соответствие продукции принятым стандартам;
- на какой стадии находится продукт в настоящее время (идея, рабочий проект, опытный образец, серийное производство и т.п.);
- требования к контролю качества;
- требования к подготовке пользователей;
- требования к гарантийному и послегарантийному обслуживанию;
- имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта;
- патентно-лицензионная защита.

Анализ продукции конкурентов, имеющейся на рынке:

- описание функциональных и потребительских свойств конкурирующих продуктов;
- почему продукты конкурентов пользуются определенным спросом;
- принципы ценообразования конкурентов;
- способы стимулирования сбыта, используемые конкурентами.

Исследования и разработки:

- цели и описание планируемых НИОКР;
- существующие технологические риски;
- технологическое состояние конкурентов, возможность их технологических достижений влиять или повлиять в будущем на деятельность предприятия;
- описание концепции развития продукта следующих поколений. Финансирование:
- принятая концепция ценообразования ;
- оптимальные размеры заказов и формы оплаты;
- условия приобретения сырья, материалов и комплектующих;
- уровень запасов;
- производственная кооперация.

4. АНАЛИЗ РЫНКА

В этом разделе должно быть показано, что продукция или услуги имеют рынок сбыта, а также возможность предприятия добиться успеха на этом рынке; необходимо показать затраты в связи с выходом на рынок и возможные риски.

Характеристика рынка:

- размеры рынка (регион, РФ, СНГ, мировой рынок);
- уровень и тенденции развития рынка;
- динамика цен на рынке за последние 5 лет;
- специфические особенности рынка, например, трудности доступа к операциям на рынке;
- независимые прогнозы относительно развития рынка в будущем;
- предполагаемая доля рынка, которую займет продукция предприятия;
- планы относительно зарубежных рынков; экспортный потенциал;
- особые цели на рынке.

Характеристика потребителей продукции:

-тип потребителя(покупатели, производители, единичные самостоятельные потребители и т.п.);

- их географическое расположение;
- их мнение о продукции.

Стратегия продвижения продукции на рынок:

- расчет и обоснование цены. ценовая политика;
- система распределения (продаж) в настоящее время и в перспективе;
- реклама;
- стимулирование сбыта;
- сервисное и гарантийное обслуживание;
- связи с общественностью.

Характеристика конкурентов:

- перечень предприятий - основных конкурентов;
- их сильные и слабые стороны;
- их финансовое положение;
- уровень технологии;
- удельный вес в обороте рынка;
- используемые конкурентами стратегии маркетинга;
- возможная реакция конкурентов.

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Этот раздел должен подробно образом описывать путь, посредством которого предприятие планирует эффективно производить продукцию или услуги и поставлять их потребителю. Необходимо отразить все этапы подготовительного периода в календарном плане (сетевом графике). Календарный план выполнения работ в рамках проекта должен включать прогноз сроков действий (мероприятий) и потребности в финансовых ресурсах для его реализации.

Описание технологического процесса должно отразить:

- обеспеченность сырьём, оборудованием, комплектующими, энергией;
- потребность и условия приобретения технологического и прочего оборудования;
- потребность в участках земли, зданиях и сооружениях, коммуникациях;
- потребность и условия поставки сырья, материалов, комплектующих, производственных услуг, контроль качества и дисциплины поставок;
- требования к источникам энергии и их доступность;
- требования к подготовке производства;
- возможности совершенствования технологии производства;
- требования к контролю качества на всех этапах производства продукции.

Требования к квалификации и наличие необходимого персонала:

- административный персонал;
- инженерно-технический персонал;
- производственный персонал;
- условия оплаты и стимулирования;
- условия труда;
- структура и состав подразделений;
- обучение персонала;
- предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия.

6. ПЛАН СБЫТА

План сбыта должен отражать стратегию продаж компании в различные временные периоды и показывать:

- цену продукции;
- методы ценообразования и установления гарантийного срока;
- схему реализации продукции (с авансом, в кредит, на экспорт);
- размеры скидок;

- время на сбыт;
- уровень запасов;
- процент потерь;
- условия оплаты (по факту, с предоплатой, в кредит);
- время задержки платежа.

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Этот раздел бизнес-плана должен дать возможность оценить способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обслуживания долга (или выплаты дивидендов, когда речь идет об инвестициях).

Следует подробным образом описать потребность в финансовых ресурсах, предполагаемые источники и схемы финансирования, ответственность заемщиков и систему гарантий. Особое значение следует уделить описанию текущего и прогнозируемого состояния окружающей экономической среды. Должны быть отражены труднопрогнозируемые факторы, их альтернативные значения для различных вариантов развития событий.

Требуется четкая разбивка расходов по проекту и использования средств.

Должны быть описаны условия всех остальных относящихся к проекту или уже находящихся на балансе кредитов. Необходимо четко показать, как и кем (самим предприятием или независимым подрядчиком) составлялась смета расходов; предполагаемая степень четкости сметы. Должны быть описаны условия, оценки и предположения, базируясь на которых, рассчитывались финансовые результаты проекта.

Необходимо отразить (помесячно, поквартально, по годам):

- изменение курса рубля к доллару;
- перечень и ставки налогов;
- рублевую инфляцию (возможен различный процент, в зависимости от объекта);
- формирование капитала за счет собственных средств, кредитов выпуска акций и

т.д.

- порядок выплаты займов, процентов по ним и т.д.

Обычно финансовый раздел бизнес-плана представлен тремя основными документами:

- отчетом о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность предприятия по периодам);
- планом движения денежных средств (Кэш-Фло);
- балансовой ведомостью (финансовое состояние предприятия в определенный момент времени).

При необходимости может быть представлен график погашения кредитов и уплаты процентов; сведения об оборотном капитале с указанием изменений и исходных посылок в течение срока кредита; предполагаемый график уплаты налогов.

В дополнение к этому прилагаются расчеты основных показателей платежеспособности и ликвидности, а также прогнозируемые показатели эффективности проекта.

Сроки прогнозов должны совпадать (как минимум) со сроками кредита/инвестиций, которые запрашиваются по проекту.

Показатели эффективности проекта

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД); другие названия: чистая приведенная стоимость, чистый приведенный доход. Net Present Value (NPV).
2. Индекс доходности (ИД); другие названия: индекс прибыльности, Profitability Index (PI)
3. Срок окупаемости дисконтированный (Discounted payback period; (PBP) мес.)

Ставка дисконтирования обычно принимается на уровне доходов, которые могут быть получены в результате практически безрискового вложения капитала.

ПРИЛОЖЕНИЯ

В приложения включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане. К числу обязательных относятся следующие:

- биографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы;
- результаты маркетинговых исследований;
- заключения аудиторов (включая аналитическую часть);
- подробные технические характеристики продукции;
- гарантийные письма или контракты с поставщиками и потребителями продукции;
- договоры аренды, найма, лицензионные соглашения;
- заключения служб государственного надзора по вопросам экологии и безопасности, санитарно-эпидемиологических служб;
- статьи из журналов и газет о деятельности предприятия;
- отзывы авторитетных организаций.

Возможно также предоставление в качестве приложения к бизнес-плану:

- фотографий или видеоролика образцов продукции;
- копий авторских свидетельств, патентов;
- плана предприятия;
- сертификатов (ТУ и т.п.) на продукцию.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Для определения качества бизнес - плана предлагаются следующие основные показатели его оценки:

«Отлично» выставляется за следующую работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями;

- при защите работы студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по улучшению положения предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, а во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется за следующую работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями;

- при защите студент показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по улучшению деятельности предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется за следующую работу:

-носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;

- при защите студент проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется за следующую работу:

- не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности предприятия (организации), не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях;

- не имеет выводов либо они носят декларативный характер;

- при защите студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки, к защите не подготовлена презентация.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Экономическая оценка инвестиций. Учебное пособие. Издатель : ИНФРА-М., 2019 . - 241 .
2. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. Издатель : Юнити-Дана,2019. – 162.
3. Бутенко А.Я. Оценка конкурентоспособности компании малого бизнеса //Маркетинг в России и за рубежом. Издатель: Дашков и Ко., 2020. - 324.
4. Горбунов В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов Издатель: НИЦ ИНФРА-М., 2020 - 248 .
5. Горемыкин В.А., Нестерова Н.В. Стратегия развития предприятия. Издатель: Омега-Л 2019. – 594.
6. Горохов, Н. Ю. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ Издатель: Информационно-издательский дом Филинь., 2019. – 132 .
7. Ерофеев В.А., Клушанцева Г.В., Кемтер В.Б. Бухгалтерский учет с элементами налогообложения. Издатель : Юридический центр Пресс., 2020. - 234 .
8. Захарченко А.А. Поддержка малого предпринимательства и доходный потенциал местных бюджетов // Финансы. Издатель: Юнити-Дана., 2020. - 247.
9. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование. Издатель : Книжный дом., 2019. – 366.
- 10.Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование. Издатель : Юнити., 2019. – 413.
- 11.Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. Издатель : КноРус., 2020. - 184с.
- 12.Чараева М. В. Инвестиционное бизнес-планирование. Издатель : НИЦ ИНФРА-М., 2021. - 176 с.