|  |
| --- |
| Приложение 1  к рабочей программе дисциплины «Бизнес - планирование» (ОП.11) |

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВХОДНОГО, ТЕКУЩЕГО, РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ЕЕ ОСВОЕНИЮ**

**БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЕ**

**(ОП.11)**

|  |  |
| --- | --- |
| По специальности | **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** |
| Квалификация | **Менеджер по продажам** |
| Форма обучения | **очная** |

Калининград

**6.1. Оценочные средства по итогам освоения дисциплины**

**6.1.1. Цель оценочных средств**

**Целью оценочных средств** являетсяустановление соответствия уровня подготовленности обучающегося на данном этапе обучения требованиям рабочей программы по дисциплине «Бизнес - планирование».

**Оценочные средства** предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Бизнес - планирование»*.* Перечень видов оценочных средств соответствует рабочей программе дисциплины.

**Комплект оценочных средств** включаетконтрольные материалы для проведения всех видов контроля в форме устного опроса, практических занятий и промежуточной аттестации в форме вопросов и заданий к зачету.

**Структура и содержание заданий**– задания разработаны в соответствии с рабочей программой дисциплины «Бизнес - планирование».

**6.1.2. Объекты оценивания – результаты освоения дисциплины**

**Объектом оценивания** является овладение обучающимися системой знаний и формирования у них комплекса навыков планирования современного бизнеса в изменяющихся условиях рынка.

**Результатами освоения** дисциплины являются:

* З.1 – структуру и функции бизнес-планов;
* З.2 – требования к бизнес-планам;
* З.3 – стратегии финансирования проектов;
* З.4 – требования инвесторов к разработке бизнес-планов;
* З.5 – методику бизнес - планирования.
* У.1 – идентифицировать виды бизнес-планов;
* У.2 – составлять  основные разделы бизнес-плана;
* У.3 – рассчитывать основные экономические показатели бизнес-план;
* У.4 – использовать информационное обеспечение для  составления бизнес-планов.

Таблица 1 - Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля) с указанием этапов их формирования

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Темы занятий | Перечень контролируемой компетенции (или ее части) | | Планируемые результаты освоения дисциплины\* | Наименование оценочного средства | | | |
| код | Содержание компетенции | *входной* | *текущий* | *переодичес-кий* | *итоговый* |
| Тема 1. Введение в бизнес - планирование | ПК 4.5 | Принимать участие в составлении бизнес-плана | З.1 – структуру и функции бизнес-планов;  З.2 – требования к бизнес-планам | УО | УО |  |  |
| Тема 2. Структура и функции бизнес-плана | ПК 4.5 | Принимать участие в составлении бизнес-плана | З.1 – структуру и функции бизнес-планов;  З.2 – требования к бизнес-планам |  | УО |  |  |
| Тема 3. Стратегическое и инвестиционное планирование | ПК 4.5 | Принимать участие в составлении бизнес-плана | З.3 – стратегии финансирования проектов |  | УО |  |  |
| У.1 – идентифицировать виды бизнес-планов |  |  |
| Тема 4. Финансовое планирование | ПК 4.5 | Принимать участие в составлении бизнес-плана | З.4 – требования инвесторов к разработке бизнес-планов |  | УО |  |  |
| У.3 – рассчитывать основные экономические показатели бизнес-план |  | ПЗ |
| Тема 5. Моделирование бизнес-процессов | ПК 4.5 | Принимать участие в составлении бизнес-плана | З.5 – методику бизнес - планирования |  | УО |  |  |
| У.2 – составлять  основные разделы бизнес-плана;  У.3 – рассчитывать основные экономические показатели бизнес-план |  | ПЗ |
| Тема 6. Финансовое моделирование и стратегия финансирования в системе Project Expert | ПК 4.5 | Принимать участие в составлении бизнес-плана | З.5 – методику бизнес - планирования |  | УО | Т |  |
| У.2 – составлять  основные разделы бизнес-плана |  | ПЗ |
| Тема 7. Анализ результатов и оценка рисков в системе Project Expert | ПК 4.5 | Принимать участие в составлении бизнес-плана | З.5 – методику бизнес - планирования |  | УО |  |  |
| У.3 – рассчитывать основные экономические показатели бизнес-план |  | ПЗ |
| Тема 8. Оформление бизнес-плана, презентации и инвестиционного предложения. | ПК 4.5 | Принимать участие в составлении бизнес-плана | З.5 – методику бизнес - планирования |  | УО |  |  |
| У.4 – использовать информационное обеспечение для  составления бизнес-планов |  | ПЗ |
| Промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой | ПК 4.5 | Принимать участие в составлении бизнес-плана |  |  |  |  | ПА |

**6.1.3. Формы контроля и оценки результатов освоения**

Контроль и оценка результатов освоения – это выявление, измерение и оценивание знаний, умений и уровня владений формирующихся компетенций в рамках освоения дисциплины. В соответствии с учебным планом и рабочей программой дисциплины «Бизнес - планирование» предусматривается входной, текущий, периодический и итоговый контроль результатов освоения.

**6.1.4. Примерные (типовые) контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, владений (или опыта деятельности), в процессе освоения дисциплины (модуля, практики), характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины**

**Примерные (типовые) контрольные задания или иные материалы для проведения входного контроля**

* Опишите организацию (предприятие, учреждение) на котором вы проходили производственную практику.
* Опишите отрасль, в которой работает организация.
* На основании каких признаков, вы можете сказать, что данная организация является юридическим лицом.
* Опишите основные экономические характеристики организации.
* К какой организационно-правовой форме относится организация.

**Примерные (типовые) контрольные задания или иные материалы для проведения текущего контроля**

**Примерные (типовые) вопросы для устного опроса.**

1. Роль бизнес планирования в рыночной экономике.
2. Конечные цели бизнес планирования.
3. Основные правила бизнес планирования.
4. Бизнес-план и его роль в инновационном менеджменте.
5. Цели и планы в бизнес организации. Их уровни и значение.
6. Внутрифирменное планирование: стратегическое (перспективное); среднесрочное (бизнес-планирование), текущее (тактическое).
7. Этапы и сущность планирования бизнеса.
8. Предмет и объект планирования.
9. Бизнес - процессы и бизнес - проекты.
10. Особенности бизнес планирования как формы планирования.
11. Назначение бизнес планирование.
12. Роль и формирование бизнес идеи.
13. Понятие предпринимательской идеи. Банк идей.
14. Моделирование бизнес-процессов.
15. Основные технологии продукции бизнес планирования.
16. Техническое задание и календарный план (график работ) на разработку бизнес-плана.
17. Основные разделы бизнес-плана.
18. Титульный лист, оглавление, меморандум конфиденциальности, резюме.
19. Описание отрасли. Описание целевого рынка. Конкуренция.
20. Общее описание фирмы, цели фирмы: описание фирмы; оценка и анализ внутренней и внешней среды фирмы; формирование целей и задач фирмы, назначение бизнес-планов.
21. Конкуренция: методы изучения конкурентов; описание конкуренции в бизнес-плане; оценка конкурентоспособности фирмы, ее сильных и слабых сторон.
22. Маркетинг план и его роль: планирование маркетинга; стратегия маркетинга; установление цен на товары; распространение товаров; продвижение товара; содержание плана маркетинга бизнес –плана.
23. Производственный план: производственная программа фирмы; расчет потребности в материальных ресурсах; расчет потребности в персонале и заработной плате.
24. Управление и организации: управленческая команда; организационная структура управления; кадровая политика и стратегия.
25. Финансовый план: план финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности фирмы; план движения денежных средств; баланс активов и пассивов, оценка текущего и перспективного финансового состояния фирмы; стратегия финансирования; коммерческая эффективность мероприятий бизнес-плана (проекта).
26. Выбор варианта налогообложения и расчет налогов. Проект плана финансовых результатов деятельности.
27. Цены и ценовая политика фирмы.
28. Финансовые риски и их причины: колебания валютных курсов, нестабильность законодательства, изменения учетных банковских ставок, динамика цен.
29. Использование возможностей компьютера при разработке бизнес-плана.
30. Презентация бизнес-плана.

**Примерные (типовые) практические задания**

По приведенному ниже шаблону бизнес плана составить свой собственный бизнес проект на любую тему.

Титульный лист должен содержать следующие данные:

- название предприятия;

- название документа (безнес-план);

- название проекта

- месторасположение предприятия;

- номера телефонов, по которым можно связаться с владельцем (руководителем) или уполномоченным на ведение переговоров лицом;

- фамилия, имя, отчество (полностью) владельца (руководителя) и разработчика бизнесплана;

- дата (месяц и год) составления.

Данный бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также передаваться третьим лицам. Просьба вернуть бизнес-план, если он не вызывает интереса по участию в его реализации.

Ниже представлен образец оформления разделов бизнес-плана

**Резюме**

Общая характеристика проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Цели и задачи проекта: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Преимущества продукции (услуг) в сравнении с лучшими отечественными и зарубежными

аналогами:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Объем ожидаемого спроса на продукцию:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Способствует ли реализация проекта решению социальных вопросов (создание новых рабочих мест, прокладка дорог и коммуникаций общего пользования, расширение жилого фонда, использование труда инвалидов и т.п.)? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Стоимость проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

в т.ч. потребность в инвестициях \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Финансирование проекта (в процентах):

• собственные средства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

• заемные средства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Срок окупаемости проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Срок возврата заемных средств: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**1 Сведения о предприятии**

Полное название организации\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Краткое название \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата регистрации предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Миссия предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ФИО руководителя организации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ФИО главного бухгалтера организации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Уставный капитал предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Данные об основных учредителях предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ФИО | Адрес | Домашний телефон | Взнос в уставный капитал, тыс. руб | Доля в основном капитале, % |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Краткие биографические данные об учредителях: (возраст, образование, опыт работы)

Адрес предприятия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Характеристика здания или помещения собственность или аренда, необходимость реконструкции, чем хорошо место для Вашего бизнеса Стоимость имеющихся основных фондов:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование основных фондов | Количество | Первоначальная стоимость | Износ | Остаточная стоимость |
|  |  |  |  |  |  |
|  | Итого |  |  |  |  |

Наличие оборотных средств предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

в т.ч.

- сырье и материалы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- товары \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- денежные средства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Баланс предприятия на дату составления бизнес-плана:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Активы | тыс.руб. | Пассивы | тыс.руб. |
| Основные фонды |  | Уставный капитал |  |
| Оборотные фонды, в т.ч. |  | Заемные средства |  |
| - запасы |  |  |  |
| - денежные средства |  |  |  |
| ИТОГО |  | ИТОГО |  |

Специфика работы (сезонность, время работы (часы и дни недели)

Схема организационной структуры предприятия

Штатное расписание

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество штатных единиц | Оклад, руб. | Доплата за неблагоприятные условия труда | Месячный фонд з/п без надбавок и доплат (2х3) | Месячный фонд з/п с надбавками и доплатами (5+4) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |

1 Анализ положения дел в отрасли

Потребности и объем производства продукции в районе \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ожидаемая доля организации в производстве продукции в районе \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Потенциальные конкуренты

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование предприятия-конкурента | Адрес | Сильные стороны | Слабые стороны |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Является ли товар уникальным? Если нет, то какие имеются аналоги продукта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

**3.1 МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ И ЗЕМЛЯ**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Обеспеченность земельными площадями

| **Источник** | **Кол-во** | **Условия** | **Стоимость** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

Характеристика

| Транспортные связи |  |
| --- | --- |
| Инженерные сети |  |
| Близость необходимых ресурсов |  |
| Близость потребителей продукции |  |

Другие возможные варианты месторасположения

| Наименование | Характеристика (преимущества и недостатки) |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**3.2. «ТЕХНОЛОГИЯ, КАЧЕСТВО И СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА»**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

| **Предприятия конкуренты** | **Объем производства** | **Сильные и слабые стороны конкурента** | **Мои сильные и слабые стороны** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**3.3. «ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКТА (УСЛУГИ)»**

| **№** | **Наименование продукта и работ** | **Исполнитель** | **Длительность (дней)** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**3.4. «ОПИСАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЯХ И ПОМЕЩЕНИЯХ»**

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование, характеристика | Общее кол-во кв.м | Обеспечение | | Сроки (мес.) | | Готовность. Необходимые работы. Наличие соглашений, договоров | Стои-мость |
| Источник | кв. м | начало | конец |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Всего затрат на проект | | | | | | | |  |

**3.5. «ОБОРУДОВАНИЕ, ОСНАСТКА И ИНСТРУМЕНТ»**

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование, характеристика | Цена | Количество | | Поставщик, условия | Срок поставки | Стоимость |
| имеется | дополнительно |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Всего затрат на проект | | | | | |  |

**3.6. «КОМПЛЕКТУЮЩИЕ, МАТЕРИАЛЫ И СЫРЬЕ»**

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование, характеристика | Цена | Кол-во на проект | Поставщик, условия, периодичность поставки | Стоимость |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Всего затрат на проект | | | |  |

**3.7. «КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ»**

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность, квалификация | Кол-во (чел.) | | Возможные категории работников | Источник пополнения | Оклад в мес. | Занятость (мес) | Выплаты по зарплате |
| имеется | дополнит. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Всего |  |  | Всего затрат (на 2 года) | | | |  |

**3.8. «ТРАНСПОРТ И СВЯЗЬ, ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ И ИНЖЕНЕНРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ»**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование, характеристика | Имеется | Дополнительная потребность (источник и кол-во) | Сроки | | Готовность. Необходимые работы. Наличие соглашений, договоров | Стоимость |
| нач.  (мес.) | кон.  (мес.) |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Всего затрат на проект | | | | | |  |

**3.9. «ЭКОЛОГИЧНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА»**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Имеющиеся вредные и опасные факторы | Меры защиты | Необходимые работы | | | Стоимость проекта |
| Наименование, наличие соглашений, договоров | Сроки | |
| нач. (мес.) | кон. (мес.) |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Всего затрат на проект | | | | |  |

**4. МАРКЕТИНГ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)**

4.1.Требования к потребительским свойствам продукции

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

| ***Продукт (услуга)*** | ***Потребители (покупатели) и их характеристика*** | ***Требования потребителей к товару (услуге)*** | ***Мои возможности обеспечения*** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

4.2.Конкуренция

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

| ***Предприятия конкуренты*** | ***Объем производства*** | ***Сильные и слабые стороны конкурента*** | ***Мои сильные и слабые стороны*** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

4.3.Рынок сбыта продукции (услуг)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

| ***Продукт*** | ***Потребитель (наименование, объем покупки)*** | ***Периодичность покупки*** | ***Кол-во в год*** | ***Цена*** | ***Объем (стоимость в год)*** | ***Подтверж-дающий документ*** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

4.4.Каналы сбыта продукции (услуг)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

| ***Наименование канала сбыта*** | ***Характеристика*** | ***Степень готовности*** | ***Условия сбыта*** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

4.5.Стратегия продвижения на рынок

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

| ***№*** | ***Пути продвижения*** | ***Характеристика*** | ***Периодичность*** | ***Цена*** | ***Стоимость на срок реализации проекта*** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

4.6.Цена и объем сбыта продукции (услуг)

4.6.1.Определение цены продукции

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

| ***Продукт*** | ***Цена конкурентов*** | ***Потребители*** | ***Планируемая цена*** | | | ***Цена*** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Метод определения | Диапазон цен | |
| Мин. | Макс. |
|  |  |  |  |  |  |  |

4.6.2.Объем сбыта по периодам (в\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

| ***Продукт*** | ***1 год (по месяцам)*** | | | | | | | | | | | | ***2 год (по кварталам)*** | | | | ***3 год*** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1м | 2м | 3м | 4м | 5м | 6м | 7м | 8м | 9м | 10м | 11м | 12м | 1кв | 2кв | 3кв | 4кв |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**5. Финансовый план**

Кредитный план

Сумма полученного кредита - \_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

Срок кредитования \_\_\_\_\_\_\_ лет

Процентная ставка \_\_\_\_\_\_ %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Квартал | Остаток задолженности по кредиту | % | Погашение основного долга | Всего % и кредит |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| ИТОГО |  |  |  |  |

Финансовые результаты реализации проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 год | | | | | 2 год | | | | | 3 год |
| Всего | по кварталам | | | | Всего | по кварталам | | | |
| I | II | III | IV | I | II | III | IV |
| 1. Выручка от реализации |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 Общие затраты на производство и сбыт продукции |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Амортизация, отчисления |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Налоги |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Погашение долга и выплата процентов за кредит |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. Чистая прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. Чистая прибыль нарастающим итогом |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Упрощенная система налогообложения:

1 вариант: (доходы – расходы)\*15%

2 вариант: Доходы \* 6%

Эффективность инвестиционных проектов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Срок окупаемости | Капитальные вложения / чистая прибыль |  |
| Рентабельность продаж | Чистая прибыль / выручка |  |

Оценка рисков проекта

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Практическое задание «Особенности выбора целевого сегмента покупателей в целях бизнес - планирования»**

АО "Хлебулка" собирается реализовать свою продукцию в городе, состоящем из 2-х районов: северного (С) и южного (Ю). Для каждого района известны следующие данные:

а) число покупателей: Lс = 70 тыс.чел.; Lю = 50 тыс.чел.

б) средняя величина покупок батонов, приходящаяся на 1 покупателя в год (J),руб.: Jс = 2500 шт.; Jю = 1200 шт.

Определите район, в котором фирме выгоднее всего реализовать всю партию батонов?

**Практическое задание «Снижение цены на товар в целях бизнес-планирования»**

Торговая фирма закупает товар по цене 170 денежных единиц за единицу и продает в количестве 200 шт. этого товара еженедельно по цене 250 денежных единиц. По новому бизнес-плану рекомендуется понизить на одну неделю цену на 10%. Рассчитать, сколько единиц товара нужно реализовать фирме, чтобы сохранить свою валовую прибыль на прежнем уровне.

**Практическое задание «Стратегические цели бизнес-планирования»**

В результате внедрения бизнес плана предполагается увеличить долю фирмы на рынке от 14-18% при емкости рынка 52 млн. штук продукта. Рассчитайте дополнительную финансовую прибыль фирмы в предстоящем году, если прибыль на одно изделие составляет 1400 руб., а емкость рынка не изменится. Затраты на бизнес планирование в расчете на год составляют 65 млн. руб.

**Практическое задание «Стратегические решения бизнес-планирования»**

Рассчитать производственную мощность предприятия после внедрения рекомендаций бизнесплана если на 01.01 в наличии имелось 20 станков, в апреле в рамках внедрения бизнес плана по производству дополнительной продукции приобретено 5 станков, производительность которых на 5% выше, чем действующих. Производительность действующих станков составляет 300 штук изделий за смену. Режим работы предприятия – 1 смена. Число рабочих дней – 256.

**Практическое задание «Оценка вариантов инвестирования»**

Первоначальные инвестиции по проекту равны 850 тыс. р. Ожидается, что в течение последующих 7 лет проект будет приносить 180 тыс. р. прибыли. Срок окупаемости проекта?

Компания рассматривает два бизнес плана, возможные к внедрению. Первый бизнес план характеризуется значением показателя NPV равным 11,4 млн. руб., а второй бизнес план – равным 8,1 млн. руб.

Какой бизнес – план следует предпочесть?

Компания рассматривает два бизнес плана, возможные к внедрению. Первый бизнес план характеризуется значением показателя срока окупаемости равным 2,4 года, а второй бизнес план – равным 7,1 года.

Какой бизнес – план следует предпочесть?

Какой объем продукции следует запланировать в бизнес-плане (единиц) для получения целевой прибыли в размере 20 тыс. руб., если постоянные расходы составляют 80 тыс. руб., цена и себестоимость продукции в части переменных расходов составляют соответственно 80 и 65 руб.

**Примерные (типовые) контрольные задания или иные материалы для проведения рубежного контроля**

**Примерные (типовые) тестовые задания**

1. **В структуру бизнес плана не входит:**
2. производственный план
3. финансовый план
4. план по качеству
5. страхование рисков
6. организационный план
7. план маркетинга
8. **К участникам (заинтересованным лицам) бизнес-проекта относятся все, кроме:**
9. органов власти
10. руководителя проекта и команды
11. заказчика (владельца)
12. инвесторов
13. потребителей
14. конкурентов
15. **Основные цели бизнес-планирования**
16. создание стратегии бизнеса, определение тенденций развития предприятия
17. совершенствование какого-либо продукта, работ, услуг, технологических и управленческих процессов
18. все выше изложенное
19. **При разработке бизнес-плана какой принцип необходимо соблюдать:**
20. толерантности;
21. единство и полнота (системность);
22. максимального удовлетворения потребностей.
23. **Может ли использоваться бизнес-план как инструмент внутрифирменного планирования?**
24. да
25. нет
26. **Как по очередности разрабатывается раздел «резюме»?**
27. пишется первым
28. пишется последним
29. **Каким должен быть раздел «Резюме»?**
30. максимально подробным, так как нужно отразить множество важных показателей
31. кратким, чтобы инвестор мог в краткие сроки ознакомиться с сутью бизнес- -плана
32. **Можно ли использовать раздел в качестве отдельного документа рекламного назначения?**
33. да
34. нет
35. **Отметьте показатель, обязательный для упоминания в разделе**
36. программное обеспечение предприятия
37. перспективные оценки будущих прибылей и объемов продаж;
38. требования к дресс-коду
39. **Следует ли дублировать раздел на английском языке?**
40. да
41. нет
42. желательно, если среди инвесторов есть иностранцы
43. **Что не относят к внутренней среде:**
44. часть общей среды, которая находится в рамках предприятия
45. совокупность «факторов влияния» вне предприятия, на которые само предприятие не может влиять непосредственно
46. совокупность «факторов влияния» внутри предприятия, которые непосредственно подконтрольны предприятию
47. **Что не относят к внешней среде бизнеса:**
48. сферу, в которой предприятие осуществляет свою деятельность
49. совокупность «факторов влияния» вне предприятия, на которые само предприятие не может влиять непосредственно
50. часть общей среды, которая находится в рамках предприятия
51. **Какие функции у метода SWOT-анализа?**
52. поиск источников финансирования
53. позволяет получить общую картину действительности
54. позволяет пройти аттестацию управленческого персонала
55. **Какая информация иногда не отражается в бизнес плане?**
56. описание отрасли;
57. список рисков, возможных при создании предприятия
58. организационная структура предприятия;
59. характеристика менеджеров.
60. **Какая цель не является основной для раздела «Характеристика объекта бизнеса и анализ рынка»?**
61. подробная и обстоятельная характеристика сути предлагаемого проекта в части описания будущей продукции (услуги)
62. подробная и обстоятельная характеристика квалификации персонала, необходимого для производства будущей продукции (услуги)
63. раскрытие преимуществ будущей продукции (услуги) в сравнении с аналогами, четкого определения уникальных и отличительных качеств
64. **Важно ли, чтобы эта часть была написана языком специалиста?**
65. да, ведь бизнес – план это официальный документ
66. нет, инвестор не обязан быть профессионалом в вопросах выпуска будущей продукции
67. **Зачем необходимо знание конкурентов?**
68. анализ конкурентов позволяет копировать их передовые разработки
69. знание конкурентов – ключ к планированию будущего успеха в бизнесе
70. **Как расшифровывается аббревиатура УПП?**
71. уникальное преимущество при продажах
72. управленческие приоритеты продаж
73. уникальные приоритеты продвижения
74. **Маркетингом можно назвать:**
75. куплю-продажу товаров
76. вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение потребностей
77. покупательную способность граждан
78. товарный обмен
79. нет верного ответа
80. **Что составляет главную цель маркетинга фирмы ?**
81. получение прибыли;
82. удовлетворение потребностей клиентов;
83. продажа произведенной продукции.
84. **Какое из указанных действий не входит в маркетинговую деятельность?**
85. формирование рекламного бюджета;
86. исследования рынка;
87. выбор технологии производства
88. **Спрос на товары и услуги в бизнес-плане определяется:**
89. потребностью
90. платежеспособностью
91. потребностью подкрепленной платежеспособностью.
92. **Какова роль маркетинга в разработке нового товара?**
93. организующая;
94. оценочно-исследовательская;
95. технологическая
96. **Для чего используется финансовый раздел бизнес-плана?**
97. для привлечения инвестиций;
98. для получения кредита;
99. для оценки реальных возможностей;
100. все ответы верны.
101. **Какие подразделы должен включать в себя финансовый план?**
102. прогноз прибыли и убытков;
103. распределение денежных потоков;
104. проект баланса;
105. все ответы верны;
106. нет правильного ответа.
107. **В каких ценах составляется бизнес-план?**
108. бизнес план всегда составляется без НДС;
109. бизнес план всегда составляется с НДС;
110. расчету НДС посвящен отдельный раздел бизнес плана;
111. бизнес план может разрабатываться как с учетом НДС, так и без НДС;
112. **Что отражает критический объем производства?**
113. критический объём производства или уровень безубыточности показывает величину выручки от реализации, при которой предприятие оказывается на грани банкротства.
114. критический объём производства показывает величину выручки от реализации, при которой предприятие полностью покрывает все свои расходы, не получая прибыли.

**Примерные (типовые) контрольные задания или иные материалы для проведения промежуточной аттестации**

**Примерные (типовые) вопросы к зачету**

1. Классификация бизнес-проектов.
2. Цели бизнес-проекта
3. Признаки бизнес-проекта
4. Основные участники проекта и их функции.
5. Жизненный цикл бизнес-проекта.
6. Особенности составления бизнес-плана для предприятия и для инвесторов.
7. Структура бизнес-плана по различным методикам.
8. Вводная часть бизнес-плана. Описание предприятия и отрасли.
9. План маркетинга.
10. План производства.
11. Организационный и юридический планы.
12. Финансовый план.
13. Анализ рисков.
14. Титульный лист. Меморандум о конфиденциальности, аннотация, введение и оглавление.
15. Резюме бизнес-плана.
16. Методика составления бизнес-плана.
17. Описание предприятия и отрасли.
18. Структура и элементы раздела.
19. Характеристика предприятия.
20. Стратегия развития и содержание деятельности фирмы
21. Характеристика вида отрасли, в которой работает предприятие. SWOT-анализ.
22. Анализ финансового состояния предприятия, материальных ресурсов, величины запасов.
23. Описание товара (услуги).
24. Анализ рынка производителей.
25. Анализ рынка потребителей.
26. Сегментирование рынка Ценообразование.
27. Маркетинговая стратегия. Стратегия товародвижения.
28. Анализ затрат. Технологии.
29. Планирование производства на основе плана продаж.
30. Календарный план.
31. Производственные мощности и их развитие.
32. Анализ организационной структуры.
33. Квалификация персонала Мотивирование персонала.
34. Правовые документы, регулирующие планирование и реализацию бизнес-плана.
35. Анализ нормативной среды.
36. Анализ финансового состояния предприятия.
37. Прогноз движения денежных средств.
38. Прогноз баланса.
39. Прогноз прибыли.
40. Расчет финансовых показателей предприятия во время и после реализации бизнес проекта Точка безубыточности.
41. Стратегия финансирования. Определение ставки дисконтирования
42. Понятие дисконтированной стоимости.
43. Критерии принятия решений по проекту.
44. Простые методы оценки. Срок окупаемости. Средняя норма прибыли.
45. Рентабельность инвестиций. Сложные методы оценки.
46. Факторы риска. Анализ чувствительности проекта к различным факторам риска. Методы оценки риска.
47. Планирование мероприятий по нейтрализации рисков.
48. Методы минимизации проектных рисков.
49. Основные принципы управления стоимостью проекта.
50. Бюджетирование проекта. Методы управления стоимостью проекта.
51. Отчетность по затратам. Процессы управления стоимостью проекта.
52. Оценка проекта. Бюджетирование проекта.
53. Контроль стоимости проекта.
54. Цели и содержание контроля проекта.
55. Мониторинг работ по проекту.
56. Измерение прогресса и анализ результатов. Принятие решений по проекту.
57. Управление изменениями проекта.
58. Управление качеством проекта.
59. Автоматизация расчетов.
60. Программные продукты по бизнес-планированию.

**6.2. Методические материалы по освоению дисциплины**

**Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Бизнес - планирование»**

Дисциплина «Бизнес - планирование» считается освоенной обучающимся, если он имеет положительные результаты входного, текущего, периодического и итогового контроля. Это означает, что обучающийся освоил необходимый уровень теоретических знаний в области аудиторской деятельности и получил достаточно практических навыков осуществления аудиторских процедур.

Для достижения вышеуказанного обучающийся должен соблюдать следующие правила, позволяющие освоить дисциплину на высоком уровне:

1. Начало освоения курса должно быть связано с изучением всех компонентов программы дисциплины «Бизнес - планирование» с целью понимания его содержания и указаний, которые будут доведены до сведения обучающегося на первой лекции и первом практическом занятии. Это связано с

* установлением сроков и контроля выполнения индивидуального задания каждым обучающимся,
* критериями оценки текущей работы обучающегося (практических занятиях)

Перед началом курса целесообразно ознакомиться со структурой дисциплины на основании программы, а так же с последовательностью изучения тем и их объемом. С целью оптимальной самоорганизации необходимо сопоставить эту информацию с графиком занятий и выявить наиболее затратные по времени и объему темы, чтобы заранее определить для себя периоды объемных заданий.

2. Каждая тема содержит лекционный материал, список литературы для самостоятельного изучения, вопросы и задания для подготовки к практическим занятиям. Необходимо заранее обеспечить себя этими материалами и литературой или доступом к ним.

3. Лекционный материал и указанные литературные источники по соответствующей теме необходимо изучить перед посещением соответствующего лекционного занятия, так как лекция в аудитории предполагает раскрытие актуальных и проблемных вопросов рассматриваемой темы, а не содержания лекционного материала. Таким образом, для понимания того, что будет сказано на лекции, необходимо получить базовые знания по теме, которые содержаться в лекционном материале.

При возникновении проблем с самостоятельным освоением аспектов темы или пониманием вопросов, рассмотренных во время лекции необходимо задать соответствующие вопросы преподавателю в специально отведенное для этого время на лекции или по электронной почте. Это необходимо сделать до практического занятия во избежание недоразумений при проведении контроля.

4. Практическое занятие, как правило, начинается с опроса по лекционному материалу темы и материалам указанных к теме литературных источников. В связи с этим подготовка к практическому занятию заключается в повторении лекционного материала и изучении вопросов предстоящего занятия.

При возникновении затруднений с пониманием материала занятия обучающийся должен обратиться с вопросом к преподавателю, ведущему практические занятия, для получения соответствующих разъяснений в отведенное для этого преподавателем время на занятии либо по электронной почте. В интересах обучающегося своевременно довести до сведения преподавателя информацию о своих затруднениях в освоении предмета и получить необходимые разъяснения, так как говорить об этом после получения низкой оценки при опросе не имеет смысла.

5. Подготовка к зачету является заключительным этапом изучения дисциплины. Зачет проводится в устной форме. Каждый билет содержит по два вопроса: один – теоретический, второй – практическое задание.

Содержание вопросов находится в доступном режиме с начала изучения дисциплины. В связи с этим целесообразно изучать вопросы не в период экзаменационной сессии непосредственно в дни перед зачетом, а по каждой теме вместе с подготовкой к соответствующему текущему занятию. Кроме того необходимо помнить, что часть вопросов (не более 10%) непосредственно перед зачетом может быть дополнена или изменена. В связи с этим целесообразно изучать не только вопросы, выносимые на зачет, но и иные вопросы, рассматриваемые на лекциях и занятиях.

**Методические указания по подготовке к сдаче зачета**

Зачет является итоговой формой контроля знаний обучающегося, способом оценки результатов его учебной деятельности. Основной целью зачета является проверка степени усвоения полученных обучающимся знаний и их системы.

Для успешной сдачи зачета необходимо продемонстрировать разумное сочетание знания и понимания учебного материала. На зачете проверяется не только механическое запоминание обучающимся изложенной информации, но и его способность её анализировать, с помощью чего объяснять, аргументировать и отстаивать свою позицию.

К зачету целесообразно готовиться с самого начала учебного цикла, поскольку только систематическая подготовка может обеспечить формирование у обучающегося качественных системных знаний.

При подготовке к зачету следует пользоваться комплексом различных источников - не только конспектами лекций, материалами по подготовке к семинарским занятиям, но также и учебной, научной, справочной литературой. Для иллюстрации новейших примеров того или иного явления можно использовать заслуживающие доверия средства массовой информации.

Наиболее распространённой ошибкой обучающихся является использование только одного учебного пособия в качестве единственного источника для подготовки к сдаче зачета. Даже если такой учебник написан коллективом авторов, он отражает только одну, в конечном счёте, субъективную точку зрения. Между тем, обучающийся (даже если он разделяет данное мнение) должен уметь строить свой ответ не на его пересказе, а с опорой на него, аргументируя при необходимости свой ответ, в том числе путём критики иных точек зрения.

Преподаватель вправе задать на зачете обучающемуся наводящие, уточняющие и дополнительные вопросы в рамках билета.

Основными критериями, которыми преподаватель руководствуется на зачете при оценке знаний, являются следующие:

* соответствие ответа обучающегося теме вопросов;
* умение строить ответ полно, но лаконично с акцентом на наиболее важных моментах;
* степень осведомлённости о научных и нормативных источниках;
* умение связывать теорию с практикой;
* приведение конкретных примеров, особенно, наиболее поздних;
* культура речи.