

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра «Экономическая безопасность, учет и право»

ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методические указания

Ростов-на-Дону

ДГТУ

2022

УДК 62

Основы проектной деятельности: методические указания /
сост. М.Ю. Хачатурян .— Ростов-на-Дону : Донской
государственный технический университет, 2022.-39 с.

Описано содержание самостоятельной, практической и контрольной
работы обучающихся по данной дисциплине.

Предназначены для обучающихся специальности 38.05.01,
Экономическая безопасность, специализация 38.05.01 «Экономико-правовое
обеспечение экономической безопасности» всех форм обучения.

УДК 62

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Донского государственного технического университета

Научный редактор канд. техн. наук, профессор К.Г. Шучев

Ответственный за выпуск зав. кафедрой «Экономическая безопасность, учет
и право» д-р экон. наук, профессор Г.Е. Крохичева

В печать _____.____.20__ г.
Формат 60×84/16. Объем ____ усл. п. л.
Тираж ____ экз. Заказ № ____.

Издательский центр ДГТУ
Адрес университета и полиграфического предприятия:
344000, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1

© Донской государственный
технический университет, 2022

Структура выполнения работы включает в себя:

1. Усвоение текущего учебного материала

В процессе практических занятий обучающиеся ведут конспектирование излагаемого преподавателем материала с выделением основных понятий, фактов, формул, правил и т.д. Конспект лекций следует вести аккуратно, выделяя разделы, подразделы, отдельные темы. При последующей самостоятельной внеаудиторной работе обучающимся необходимо отметить непонятные выражения и положения, закончить (вставить) слова, пропущенные (упущенные) при конспектировании с использованием рекомендуемой к лекции литературы.

Использование метода проектов в образовательном процессе позволяет применить на практике теоретические знания для успешного решения конкретных задач с учетом множества факторов. Данное пособие отражает теоретико-исследовательскую базу дисциплины «Основы проектной деятельности».

Рассмотрены основные вопросы, касающиеся истории и теории проектирования, классификации проектов, процедуры их построения и оценки реализации проектной деятельности. Методические указания включают перечень примерных вопросов на экзамен по основным разделам дисциплины.

Результатом изучения учебной дисциплины является развитие способностей студентов в разработке самостоятельных проектов. Полученные знания необходимы для освоения последующих дисциплин, для прохождения основных видов практики и подготовки выпускной квалификационной работы.

В течение семестра преподавателем проводятся консультации по утвержденному графику (но не менее 1 часа в неделю). В период сессии проводятся индивидуальные и групповые консультации, в том числе перед экзаменом.

2. Самостоятельное изучение дополнительных разделов дисциплины

Бизнес-план – это официальный документ, который кратко, точно и в доступной форме описывает все основные стороны вашей будущей предпринимательской деятельности. Правильно составленный бизнес-план должен отвечать на основной вопрос: «Стоит ли браться за это дело, принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?»

В методических указаниях представлены материалы по разработке бизнес-плана проекта, включающие структуру, содержание разделов бизнес-плана и примеры для разработки своего предприятия.

Цель пособия состоит в том, чтобы научить студентов самостоятельно, профессионально произвести планирование бизнеса на уровне предприятия.

В связи с поставленной целью необходимо решение следующих задач:

- получение твердых теоретических знаний в объеме изучаемой дисциплины;
- формирование практических навыков по планированию бизнеса.

В результате изучения данного пособия студент должен приобрести:

- прочные теоретические знания по бизнес-планированию;
- твердые навыки для решения практических задач;
- умение самостоятельно вести планирование бизнеса.

В процессе изучения курса обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение дополнительных разделов дисциплины и тем лекций, вынесенных на самостоятельную проработку с использованием рекомендованной учебной (а также научной и популярной) литературы, для чего предусмотрена работа в библиотеке и в компьютерном классе по изучению материалов в Интернете.

3. Подготовку к практическим занятиям

Подготовка к практическим (лабораторным) занятиям осуществляется на основании тематики, представленной в рабочей программе дисциплины, материалов представленных в методических указаниях к практическим (лабораторным) занятиям, а также вопросов предлагаемых для подготовки к занятию преподавателем при изучении предыдущей темы.

Обучающийся перед лабораторной (практической) работой должен изучить основные вопросы, теоретический материал, необходимый для понимания сущности процессов протекающих при ее выполнении.
















4. Оформление лабораторных (практических) работ

Бизнес-план — это стратегия и тактика будущего предприятия. Даже очень хорошая бизнес-идея не сработает, если она не описана и не просчитана. Документ, содержащий расчёты и обоснования, то есть бизнес-план, содержит информацию о предстоящем развитии фирмы, анализ текущих проблем, способы их решения. Составляют бизнес-план для внутреннего и внешнего использования, и главный вопрос, который должен прояснить документ: стоит ли вкладывать средства и силы в проект, каковы перспективы доходности и окупятся ли инвестиции.

Подготовка бизнес-плана требуется для предоставления инвесторам, банкам, деловым партнёрам, государственным органам. Цель внешнего бизнес-плана — выгодно представить свой проект. В решении внутренних задач бизнес-план позволяет не только отметить сильные стороны и перспективы, но и отметить недостатки и угрозы для бизнеса. Обычно сначала составляют внутренний документ, это упрощает работу над внешним бизнес-планом.

Форма составления бизнес-плана

Категории бизнес-планов

Авто 14 бизнес-планов 	Дети 11 бизнес-планов 	Издательство 4 бизнес-плана 	ИТ и интернет 6 бизнес-планов 
Магазины 20 бизнес-планов 	Медицина 7 бизнес-планов 	Недвижимость и строительство 5 бизнес-планов 	Образование 7 бизнес-планов 
Общественное питание 20 бизнес-планов 	Отдых и развлечения 20 бизнес-планов 	Производство 20 бизнес-планов 	Сельское хозяйство 20 бизнес-планов 
Спорт 16 бизнес-планов 	Услуги для бизнеса 16 бизнес-планов 	Услуги для населения 20 бизнес-планов 	

Основные функции бизнес-плана:

- прогнозирует деятельность компании на определенный период;
- оценивает место компании на рынке среди конкурентов;
- формулирует стратегию и тактику компании на рынке;
- привлекает финансирование;

Полезных функций у бизнес-плана гораздо больше, и, если к его разработке подойти не формально, а с учетом специфики предприятия и текущей ситуации на рынке, он может стать полезным инструментом реализации стратегии и достижения поставленных целей, а также контроля выполнения показателей.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)

Факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»
Кафедра «Экономической безопасности, учета и права»

Зав. кафедрой «ЭБУиП»

(подпись) Г.Е. Крохичева
«__» _____ 2022г.

БИЗНЕС-ПЛАН

ИП Иванова А.А.

по дисциплине «ОСНОВА ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

на реализацию проекта **«НАЗВАНИЕ»**

Автор проекта _____ **ФИО**
подпись

Направление подготовки: 38.05.01 «Экономическая безопасность»
Профиль Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

Обозначение проекта ОПД.000000.000 БП Группа **ИЭБ-11**

Руководитель проекта _____ асс. М.Ю.Хачатурян
подпись

Проект защищен _____
дата оценка подпись

Ростов-на-Дону

2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. Общие положения.....	6
2. Описание продукции.....	7
3. Расчет стоимости проекта.....	9
4. Производственный план.....	10
5. План по маркетингу и объему продаж.....	11
6. Ценовая политика.....	14
7. Территориальная представленность.....	16
8. Расчет потребности в персонале.....	19
9. Анализ рисков.....	23
10. Финансовый план.....	26
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	28
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	30
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ...	32

ВВЕДЕНИЕ

«Введение» представляет собой вступительную часть письменного отчета о проекте, в которой формулируется проблема и обосновывается ее значимость для теории и практики, определяются цель и задачи проектного исследования (которые могут быть связаны с решением части проблемы или решением ее на определенном уровне агрегирования) и фиксируются методы и инструменты выполнения проекта.

Во «Введении» описываются ключевые направления предстоящего проектного исследования.

Обязательными разделами «Введения» являются:

- проблема и обоснование ее значимости;
- цель и задачи проектного исследования;
- объект и предмет исследования;
- методы и инструменты проведения исследования;
- информационно-эмпирическая база исследования;
- структура отчета.

При формулировке проблемы важно учитывать, что она может носить теоретический или прикладной характер. В рамках предложенной тематики студент конкретизирует проблему, на решение которой будет направлен проект.

Формулировка цели проекта должна отражать основную идею проектного исследования, желательное состояние объекта исследования в результате реализации проектных предложений; цель должна соответствовать теме проекта.

Задачи формулируются в соответствии с поставленной целью и отражают основные этапы реализации проекта.

Под объектом принято понимать процесс или явление, порождающее

проблемную ситуацию в науке или практике.

Предмет всегда находится в границах объекта исследования.

Во «Введении» должны быть названы конкретные методы и инструменты, которые были использованы при проведении проектного исследования. Во «Введении» раскрывается информационно-эмпирическая база проекта, отражающая фактический материал, на основе которого строилось исследование.

В заключительной части «Введения» описывается структура отчета о проекте. В ней важно обозначить перечень композиционных элементов основной части и обосновать последовательность их соподчинения.

1. Общие положения

Название проекта _____
Дата регистрации и организационно-правовая форма _____
Адрес физического лица _____
Адрес юридического лица _____
Учредители (если есть) _____
Основные виды деятельности _____
Общая стоимость проекта _____
Срок окупаемости проекта _____
Система налогообложения _____
Сотрудники _____
Цели проекта _____

Таблица 1

Основные виды деятельности ИП Иванова А.А.

Код ОКВЭД	НАИМЕНОВАНИЕ

Вывод:

В основной части раскрываются все существенные вопросы, связанные с темой проекта, в соответствии с планом и содержанием работы, представляются теоретические и практические исследования.

Все разделы отчета должны иметь логическую взаимосвязь, сопровождаться анализом причинно-следственных связей рассматриваемых процессов, динамики изменения анализируемых показателей, характеризующих проблему или ее составляющие, текущими выводами, подчеркивающими самостоятельность проводимого исследования.

Теоретическая часть раскрывает теоретические и методические основы изучения проблемы. В данной главе происходит формирование теоретико-концептуального базиса исследования проблемы на основе анализа и систематизации существующих подходов к ее рассмотрению. Раскрывается сущность и современное состояние исследуемой проблемы, причины ее возникновения и динамика, анализируются подходы к решению проблемы, существующий опыт ее решения с учетом теоретических разработок и мировой и отечественной практики, проводится анализ и систематизация соответствующего понятийного аппарата.

2. Описание продукции

Виды продукции (товары, работы, услуги), предлагаемые потребителям

№	Код	Наименование продукции (товаров, работ, услуг)	Себестоимость	Отпускная цена
1				
2				

Пример:

Таблица 2

Прайс-лист на услуги, оказываемые в розничном канале сбыта

№	Наименование		Себестоимость	Отпускная цена
1	Общие работы			
	1.1	xxxx	0	бесплатно*
	1.2	xxxx	110	200
2	Работа с данными			
	2.1	xxxx	200	500
	2.2	xxxx	800	1000

Таблица 3

Пример: Прайс-лист на товары, продаваемые в розничном канале сбыта

№	Наименование товаров		Себестоимость	Отпускная цена
1	0001	Бумага SvetoCopy A4	300	350

Вывод: Качественная характеристика продукции и гарантия

3. Расчет стоимости проекта

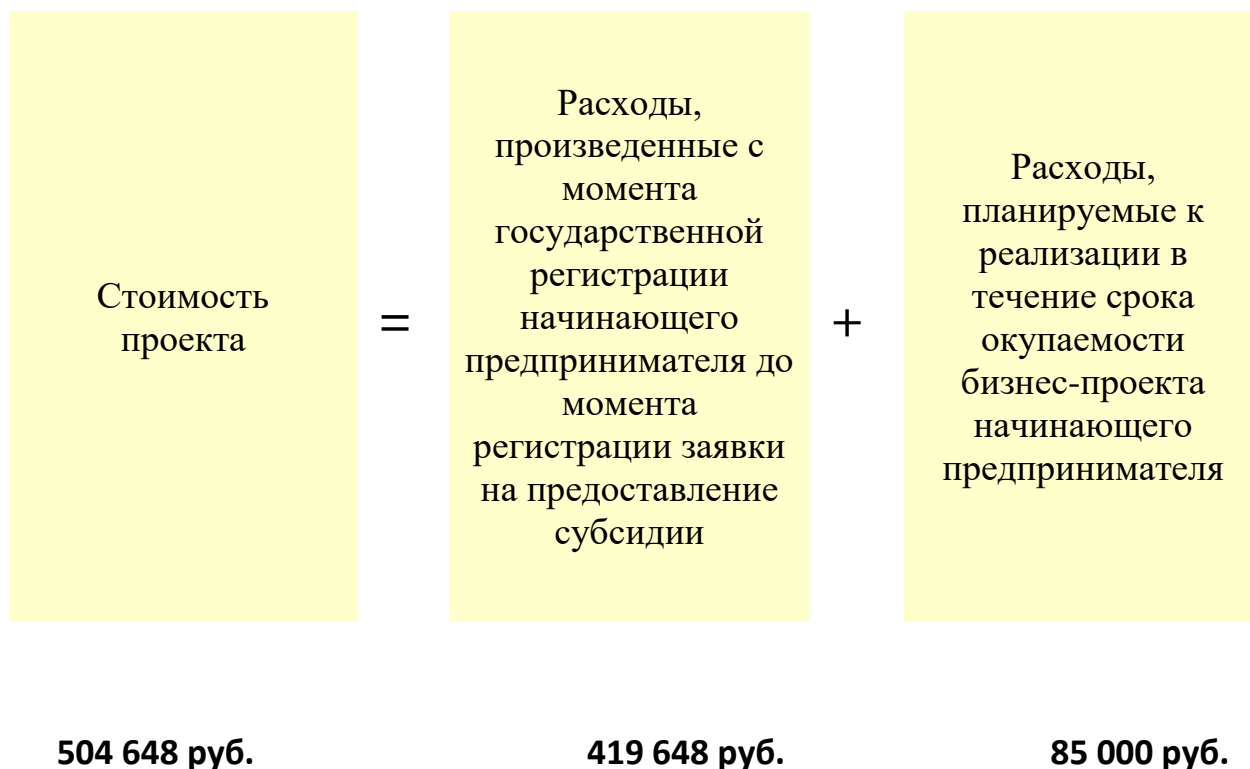


Рисунок 1 – Стоимость проекта «Название» ИП Иванова А.А.

Вывод:

Таблица 4

**Расходы, произведенные с момента государственной регистрации
начинающего предпринимателя до момента регистрации заявки на
предоставление субсидии**

№ п/п	Наименование расходов	Цена	Количество	Стоимость, руб
1	Организационные расходы	5 250	1	5 250
2	Торговое оборудование	66 400	1	66 400
3	Офисное оборудование	42 320	1	42 320
4	Реклама	30 000	1	30 000
5	Инвестиции в запасы на складе (оборотные средства)	179 260	1	179 260
6	Ремонт помещения	66 418	1	66 418

7	Коммунальные расходы	30000	1	30000
	ИТОГО		7	419 648

Расходы, планируемые к реализации в течении срока окупаемости бизнес-проекта начинающего предпринимателя, будут складываться из дополнительных инвестиций в запасы на складе (оборотные средства), покупку сервисного оборудования и инструментов. Общая сумма планируемых затрат представлена в таблице 5 и составит восемьдесят пять тысяч рублей.

Таблица 5

**Расходы, планируемые к реализации в течении срока окупаемости
бизнес-проекта**

№ п/п	Наименование расходов	Цена	Количество	Стоимость
1	Дополнительные инвестиции в запасы на складе (оборотные средства)	65000	1	65000
2	Пылесос сервисный для оргтехники	13700	1	13700
3	Набор инструментов для оргтехники	6300	1	6300
	ИТОГО	85000	3	85000

При наличии инвестиций в размере 504 тысяч 648 рублей, доходы (обороты) проекта за 15 месяцев составят 1 613 678 рублей, рентабельность продаж 51,2%, рентабельность инвестиций 204,9 %, что является высокими финансовыми показателями и станет залогом дальнейшего развития бизнеса и реализации среднесрочных и долгосрочных планов.

4. Производственный план

Схема бизнес-процессов представляет собой цикл последовательных и параллельных стандартных действий: закупка товаров для перепродажи и расходных материалов для оказания услуг; реализация товаров в розничной точке; оказание услуг непосредственно в розничном магазине и на территории заказчика; поиск корпоративных клиентов-юридических лиц путем прямых продаж; выезд для проведения переговоров, первичной диагностики и оказания услуг на территории коммерческой организации или госучреждения; пост продажное и гарантийное обслуживание.

Технология оказания услуг стандартная. Некоторые различия могут появляться в зависимости от вида услуги. Практически все заказы проходят непосредственно через предпринимателя. В дальнейшем, продажа товаров и услуги, заказываемые непосредственно в магазине будут сопровождаться менеджером торгового зала. В случае оказания услуг, менеджер встречает клиента, обсуждает заказ, подробно выясняет желаемый результат, сроки и объемы работ, проводит расчет себестоимости.

Выполнение услуг планируется распределять между предпринимателем и менеджером в зависимости от профессиональных компетенций и текущей загруженности.

План реализации товаров и услуг за весь период срока окупаемости проекта с 25.10.2020 по 31.12.2021 представлен в таблице 6.

Планируемые сроки и объемы производства продукции (оказания услуг). Расчет себестоимости.

Таблица 6

План реализации товаров и услуг с 25.10.2020 по 31.12.2021

Наименование показателя	средне-годовая норма	ед. изм	за 15 мес	окт-ноя.20	1кв 2021	2кв 2021	3кв 2021	4кв 2021
Выручка от реализации товаров и услуг, в т.ч.		руб	1613678	84885	176983	246034	406135	699641
розничная реализация товаров	рост 10%	руб	643007	38255	76267	91663	157415	279407
оказание услуг (розница)	рост 10%	руб	493523	41020	88216	75747	112858	175682
оптовая реализация услуг организациям	рост 20%	руб	477148	5610	12500	78624	135862	244552

На рисунке 2 представлена планируемая динамика объема реализации товаров и услуг за период с 25.10.2020 по 31.12.2021.

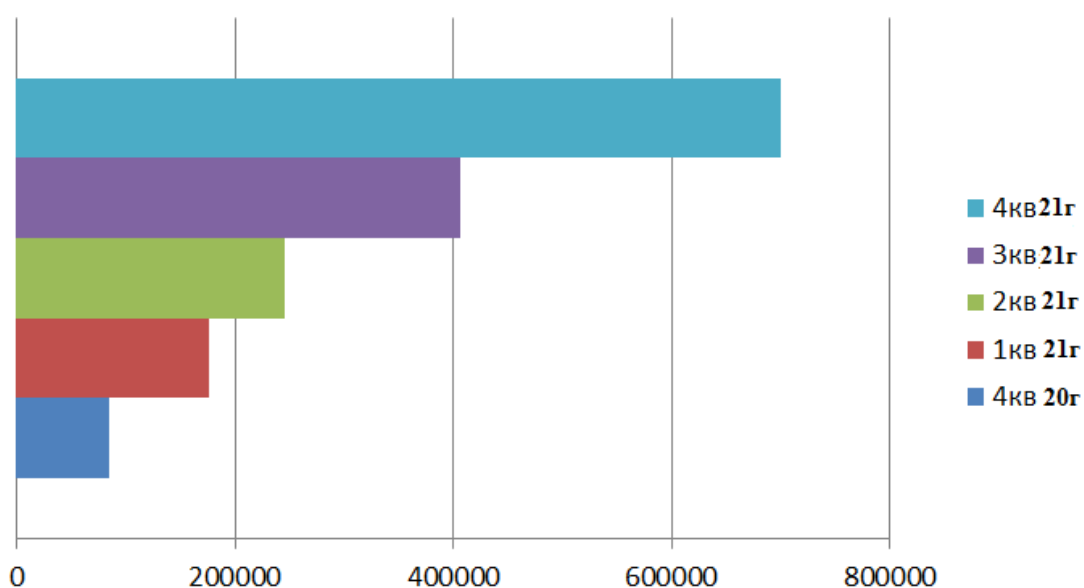


Рисунок 2 – Динамика объема реализации в прогнозном периоде за 15 месяцев

С целью эффективного управления финансовыми показателями в разрезе видов деятельности и типов оказываемых услуг необходимо разделять расходы, зависящие от объема реализации (переменные расходы) и постоянные расходы, которые несет бизнес вне зависимости от объемов продаж услуг и товаров. Переменные расходы по видам деятельности и каналам сбыта рассчитаны в таблице 7.

Таблица 7

Переменные расходы по видам деятельности и каналам сбыта

Наименование показателя	средне-годовая норма	ед. изм	за 15 мес	окт-ноя.20	1кв 2021	2кв 2021	3кв 2021	4кв 2021
Себестоимость товаров и услуг по переменным расходам (усеченная себ-сть), в том числе		руб.	160842	24071	33400	29578	34753	39040
Расходы на закупку товаров, продаваемых в розничном канале	50%	руб.	125691	19128	27900	23401	26293	28969
Расходы на материалы, используемы при оказании услуг в розничном канале	10%	руб.	26637	4102	4817	5307	6585	5826
Расходы на материалы, используемы при оказании услуг в оптовом канале	15%	руб.	8515	842	683	870	1875	4245

Как видно из расчетов, реализация товаров и оказание услуг имеют достаточно высокую маржинальность, что позволяет в среднесрочной перспективе планировать увеличение продаж и расширение штата, обеспеченного достойной оплатой труда на уровне выше средней по рынку.

5. План по маркетингу и объему продаж

Анализ потребностей и проблем рынка (потребители, посредники, конкуренты, поставщики). Место организации на рынке. Способы преодоления конкуренции. Планируемые мероприятия по организации рекламы, стимулированию продаж.

Способы продвижения продукции. Целевые рынки сбыта. Информация об уже заключенных договорах поставки (с приложением договоров) или предварительных договоренностях.

Проводя исследование рынка, можно сделать следующий вывод:

Среди прямых конкурентов можно выделить ИП ХХХ, ИП ХХХ. Косвенные конкуренты это ХХХ сервис, и частные мастера.

Наше предложение, как комплекс услуг по решению задач на рынке информационных технологий, высоким качеством обслуживания, разумным ценообразованием и продуманным товарным предложением было построено в результате анализа преимуществ и недостатков прямых и косвенных конкурентов, работающих на рынке района (таблица 8).

Таблица 8

Анализа преимуществ и недостатков прямых и косвенных конкурентов района

Конкуренты	<u>Преимущество</u>	<u>Недостатки</u>
Прямые конкуренты:	наличие большого ассортимента товара	завышенная цена
Косвенные конкуренты:	стабильная политика ценообразования	отсутствует возможность реализации сопутствующих товаров

Вывод: (Рекомендации) Предложенный комплекс мер будет активно работать на создание образа компании, оказывающей качественные и доступные услуги, что станет залогом успешного развития.

6. Ценовая политика

Обоснованность данной ценовой политики. Система лояльности. Факторы, влияющие на колебания цен (например, сезонность, отсутствие постоянных поставщиков и пр.)

Вывод:

Раздел 7. Территориальная представленность

Географическое положение. Помещение, используемое в целях ведения предпринимательской деятельности. Реквизиты документа, подтверждающего право пользования помещением (договор купли-продажи / свидетельство государственной регистрации права собственности / договор аренды помещения / документ, подтверждающий иное право пользования помещением). Адрес. Общая площадь.

В случае заключения договора аренды: размер арендной платы, срок действия договора.

8. Расчет потребности в персонале

Планирование потребности в персонале — часть общего процесса планирования в организации. В конечном итоге успешное кадровое планирование основывается на знании ответов на следующие вопросы:

4. сколько работников, какой квалификации, когда и где потребуется;
5. каким образом можно привлечь нужный и сократить или оптимизировать использование излишнего персонала;
 - как лучше использовать персонал в соответствии с его способностями, умениями и внутренней мотивацией;
 - каким образом обеспечить условия для развития персонала;
 - каких затрат потребуют запланированные мероприятия.

Персонал организации

№	Должность	Заработная плата в месяц	Дата (месяц) ввода рабочего места
<i>На постоянной основе</i>			
1			
2			
<i>На условиях вторичной занятости (по совместительству)</i>			
3			
4			
<i>На условиях временной (сезонной) занятости¹</i>			
5			
6			

Пример:

порядковый номер	Должность	Заработная плата в месяц, руб.	Дата (месяц) ввода рабочего места
На постоянной основе			
1	Менеджер торгового зала*	15 000	01.11.2021
На условиях вторичной занятости (по совместительству) – не предусмотрено			
На условиях временной (сезонной) занятости- не предусмотрено			

**Испытательный срок сотрудника предусмотрен 1 месяц, зарплата на испытательный срок 12 000 рублей.*

При реализации среднесрочных и долгосрочных планов возможно расширение штата сотрудников.

Таблица 9

Организационная структура управления фирмой представлена на схеме

Профессия (основ. вспомог. управл. персонал).	Описание выполняемой работы	Предъявляемые требования	Средняя зарплата
Директор	Руководство фирмой	Знание и умение руководить фирмой	
Менеджер	Осуществляет контроль выполняемой работы	Знание менеджмента	

¹ Указать, на какой период создаются рабочие места

	персоналом		
Бухгалтер	Ведение финансовой политики фирмы	Знание финансовой политики фирмы	

9. Анализ рисков

Анализ слабых сторон проекта. Трудности и возможные «подводные камни», которые могут помешать успешной реализации проекта.

Пример: Любая экономическая деятельность связана с рисками. В особенности рискам подвержены новые предприятия. Компаниям очень важно их своевременно выявлять и предпринимать меры по их снижению, а также, важно понимать, что от рисков нельзя избавиться полностью, но их можно снизить.

Проведем качественный анализ рисков для данного проекта (таблица 10)

Таблица 10

Качественный анализ рисков бизнес-проекта

№	Фактор риска	Влияние на проект	Предупреждающие действия
1	Общая социально-экономическая и политическая ситуация, не позволяющая осуществлять прогноз на много лет вперед	высокое	Высокое правильное позиционирование на рынке, работа с государственными органами (решение проблем сертификации, получение рекомендаций на муниципальном уровне и т.п.)
2	Изменение в законодательстве	среднее	Регулярный мониторинг макроэкономических ситуации в экономике в целом, а также микроэкономических на местных рынках
3	Усиление конкурентной борьбы в сфере оказания бытовых услуг, что может отрицательно отразиться на результатах финансовой деятельности	среднее	
4	Снижение спроса на услуги	высокое	
5	Непродуманная рекламная кампания	низкое	

Помимо качественного анализа рисков проведен анализ слабых и сильных сторон проекта, выявлены трудности и возможные «подводные камни», которые могут помешать успешной реализации проекта (таблица 11)

Таблица 11

Анализ слабых и сильных сторон проекта

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие опыта работы в данной отрасли	Отсутствие современного оборудования
Возможности	Угрозы
Постоянное развитие отрасли путем инновационных внедрений	Вероятность появлений новых конкурентов
Гарантия качества продукции и предоставляемых услуг	Риск целенаправленной атаки злоумышленников

Знание и понимание рисков, сильных и слабых сторон проекта позволит их своевременно выявлять и предпринимать меры по их снижению.

Раздел 10. Финансовый план

Параметрическая модель финансового плана функционирования и развития предприятия в стоимостном (денежном) выражении представлена в текущем разделе.

Финансовый план состоит из трех основных прогнозных отчетов:

- Расчет чистой прибыли по результатам деятельности за период с 1.10.2020 по 31.12.2021
- Денежный поток от операционной, инвестиционной, финансовой деятельности с расчетом срока окупаемости и чистой дисконтированной стоимости денежного потока.
- Управленческая модель баланса на 1.10.2021, 1.01.2021 и 31.12.2021.

Расчеты проводились с учетом фактической деятельности с 1.10.2020 по 31.01.2021 и плановых показателей с 01.02.2021 по 31.12.2021 (Таблица 12).

Прогноз выручки строился как ежемесячный прирост в размере 12% к предыдущему периоду и с учетом фактора сезонности. Так, в августе и сентябре прирост оборотов планируется на 70% больше июльского показателя, а показатель продаж декабря 2021 года запланирован на уровне 100%-ного увеличения, по отношению к ноябрю. И, напротив продажи в ноябре обычно падают, что отражено в прогнозах двадцатипроцентным падением к предыдущему месяцу.

Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону. Соответственно, денежные средства, оставшиеся после уплаты налогов и сборов, предприниматель вправе использовать для личных нужд без каких-либо ограничений.

Финансовый план²

	Месяцы												Итого за год
	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	
1. Выручка от реализации													
2. Себестоимость продукции (п.2.1+2.2)													
2.1. Переменные расходы ³ (п.2.1.1+...+п.2.1.3)													
2.1.1 Сырье и материалы													
2.1.2 Топливо и энергия													
2.1.3 Прочие (стройматериалы)													
2.2. Постоянные расходы ⁴ (п.2.2.1+...+п.2.2.6)													
2.2.1 Амортизация муфельной печи													
2.2.2 Фонд оплаты труда													
2.2.3 Начисления на ФОТ													
2.2.4 Арендная плата													
2.2.5 Коммунальные расходы (электроэнергия)													
2.2.6 Прочие													
3. Налоги:													
3.1. УСНО – 6%													
4. Чистая прибыль (п.1-п.2-п.3)													
1. Расходы на личные нужды предпринимателя													

Срок окупаемости бизнес-проект

² Рассчитывается на весь период срока окупаемости проекта.

³ Переменные расходы – это расходы, величина которых изменяется в течение года под воздействием различных факторов (экономических, политических, климатических и т.д.).

⁴ Постоянные расходы – это расходы, величина которых в течение года не меняется (либо эти изменения могут носить единоразовый характер).

Таблица 12

Анализ прибыли и убытков с 1.10.2020 по 31.12.2021 (15 месяцев)

Наименование показателя	средне- годовая норма	ед. изм														13		Итого за период (15 мес)
1. Выручка от реализации		руб		22415	62470	46050	59623	71309	73188	81741	91105	99824	136594	169717	190546	210508	298587	1613678
1.1. розничная реализация канцтоваров	рост 10%	руб		6135	32120	23680	23122	29464	28473	30262	32928	34220	61598	61598	68989	68989	141428	643007
1.2. оказание услуг	рост 10%	руб		15220	25800	22370	30701	35145	23115	25558	27074	28279	30207	54372	54372	60897	60413	493523
1.3. оптовая реализация товаров и услуг	рост 10%	руб		1060	4550	0	5800	6700	21600	25920	31104	37325	44790	53748	67185	80622	96746	477148
2. Себестоимость продукции		руб		16523	31597	26351	30775	34526	35062	36849	39111	40811	59250	63010	68722	96582	136041	715179
2.1. Переменные расходы		руб		4749	19323	14077	15501	19252	19788	21575	23837	25537	40976	44736	50448	52678	91267	443743
2.1.1. Расходы на закупку товаров, продаваемых в розничном канале	50%	руб		3068	16060	11840	11561	14732	14236	15131	16464	17110	31237	31237	34933	34495	70714	322818
2.1.2. Расходы на материалы, используемые при оказании услуг в розничном канале	10%	руб		1522	2580	2237	3070	3515	2311	2556	2707	2828	3021	5437	5437	6090	6041	49352
2.1.4. Расходы на материалы, используемые при оказании услуг в оптовом канале	15%	руб		159	683	0	870	1005	3240	3888	4666	5599	6718	8062	10078	12093	14512	71572
2.2. Постоянные расходы		руб		11774	12274	12274	15274	15274	15274	15274	15274	15274	18274	18274	18274	43874	44774	271486
2.2.1. Фонд оплаты труда	15000руб	руб														12000	15000	27000
2.2.3 Начисления на ФОТ (наемные сотрудники)	4500руб	руб														3600	4500	8100
2.2.4 Страховые взносы ПФР (ИП)	2346руб	руб		2148	2148	2333	2333	2333	2333	2333	2333	2426	2426	2426	2426	2426	2426	32846
2.2.4 Арендная плата	10000руб	руб														10000	10000	20000
2.2.5 Коммунальные расходы (электроэнергия)	5000руб	руб		5000	5000	5000	8000	7000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	75000
2.2.6. Телефония, связь интернет, хоз.расходы	1500руб	руб		1000	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	20500
2.2.7. Транспортные расходы	3000руб	руб		3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	42000
2.2.8. Амортизация торгового и офисного оборудования	2774руб	руб		2774	2774	2774	2774	2774	2774	2774	2774	2774	2774	2774	2774	2774	2774	38836
2.2.9. Реклама	3000руб	руб						1000	3000	3000	3000	3000	6000	6000	6000	6000	3000	40000
2а. Операционная прибыль		руб		5893	30874	19699	28848	36784	38126	44892	51994	59013	77344	106707	121824	113956	162546	898499
3. Налоги:		руб																0
3.1. УСНО – 6%		руб		64	273	0	348	402	1296	1555	1866	2239	2687	3225	4031	4837	5805	28629
3.2. Патент		руб		1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	18200
4. Чистая прибыль (п.1-п.2-п.3)		руб		4593	29574	18399	27548	35484	36826	43592	50694	57713	76044	105407	120524	112656	161246	880299
5. Расходы на личные нужды предпринимателя	25000руб	руб		0	15000	15000	15000	20000	20000	20000	20000	20000	25000	25000	25000	25000	25000	270000
6. Денежный поток от операционной деятельности		руб		1819	11800	625	9774	12710	14052	20818	27920	34939	48270	77633	92750	84882	133472	571463

Как видно из приведенных расчетов, накопленный денежный поток от операционной деятельности к концу 2020 года составит **571 463 рубля** с учетом расходов на личные нужды предпринимателя.

Таблица 13

Операционная ликвидность

1.Денежный поток от операционной деятельности		руб		1819	11800	335	9313	12145	14052	20818	27920	34939	48708	78071	93188	84882	133472	571463
2.Денежный поток от операционной деятельности накопительно		руб		1819	13618	13953	23266	35411	49463	70281	98201	133141	181849	259920	353109	437991	571463	571463

Инвестиции

1. Инвестиции			419648					20000	65000									504648
2.Деинвестиции			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3.Денежный поток от инвестиционной деятельности			-419648	0	0	0	0	-20000	-65000	0	0	0	0	0	0	0	0	-504648
4. Денежный поток от инвестиционной деятельности накопительно			-419648	-419648	-419648	-419648	-419648	-439648	-504648	-504648	-504648	-504648	-504648	-504648	-504648	-504648	-504648	-504648

Финансирование

1.Финансирование			419648	0	0	0	0	20000	65000	0	0	0	0	0	0	0	0	504648
2.Расчеты по финансированию			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3.Денежный поток от финансовой деятельности			419648	0	0	0	0	20000	65000	0	0	0	0	0	0	0	0	504648
4. Денежный поток от финансовой деятельности накопительно			419648	419648	419648	419648	419648	439648	504648	504648	504648	504648	504648	504648	504648	504648	504648	504648

Итого

1.Денежный поток по трем видам деятельности		руб	0	1819	11800	335	9313	12145	14052	20818	27920	34939	48708	78071	93188	84882	133472	571463
2.Денежный поток по трем видам деятельности накопительно		руб	0	1819	13618	13953	23266	35411	49463	70281	98201	133141	181849	259920	353109	437991	571463	571463
3.Чистый денежный поток при дисконтной ставке 12%		руб		1818	12953	13163	21882	33077	46055	65326	91141	123195	167065	237125	321223	394586	510259	510259
4.Период окупаемости проекта		мес.															510259	15мес

Для определения срока окупаемости проекта денежные потоки разделены на поток от операционной ликвидности, поток по инвестиционной и финансовой деятельности. Причем, при расчете чистого денежного потока по трем видам деятельности применена ставка дисконтирования 12%, что учитывает дополнительные риски и отражает стоимость денег во времени. Срок окупаемости проекта составляет 15 месяцев.

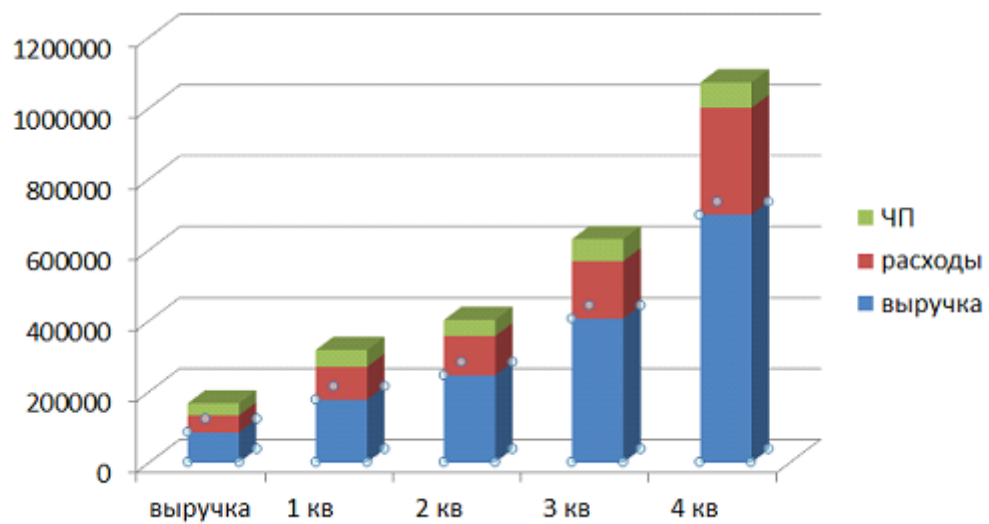


Рисунок 3 - Структура продаж и расходов в розничном и оптовом канале

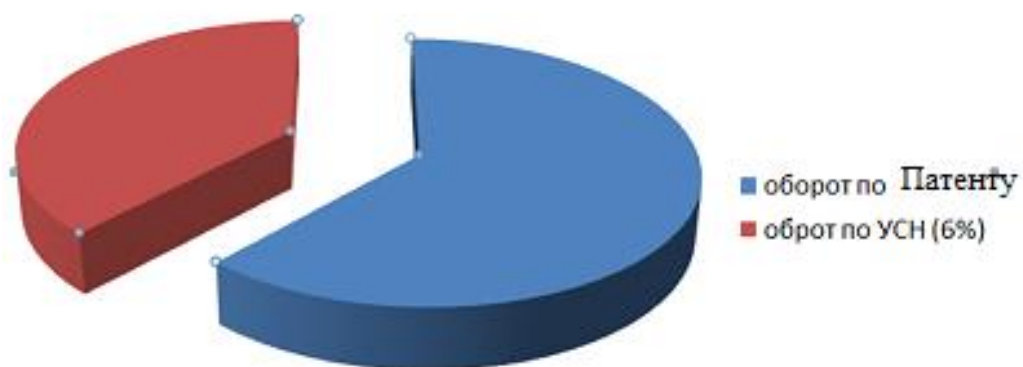


Рисунок 4 - Структура прогноза продаж на 2021год по видам налогообложения

Структура управленческого прогнозного баланса

Раздел баланса	руб	на 1.10.20 20	на 1.01.20 21	на 31.12.2021
Активы	руб	419648	423815	1076111
Внеоборотные активы	руб	0	240388	207107
оборудование торговое	руб	0	168068	148095
оборудование офисное	руб	0	72320	59012
Оборотные активы	руб	419648	183427	869004
запасы	руб		179260	165841
денежные средства	руб	419648	4167	571463
дебиторская задолженность	руб		0	131700
Пассивы	руб	419648	423815	1076111
Собственный капитал	руб	419648	423815	1076111
взнос предпринимателя	руб	419648	419648	504648
накопленная прибыль	руб	0	4167	571463
Долгосрочные заемные средства	руб	0	0	0
Краткосрочная кредиторская задолженность	руб	0	0	0
распределенная прибыль, подлежащая выплате	руб	0		

Прогнозный управленческий баланс содержит данные об активах, обязательствах и собственном капитале и характеризует имущественное и финансовое состояния организации в денежной оценке. Данная форма отражает финансовый результат за все время деятельности компании, поэтому значение на 31 декабря 2021 года проекта является итоговым в рамках бизнес-плана.

Выводы:

В презентации проекта обязательно должны быть отражены следующие вопросы:

- проблема, на решение которой направлен проект, и ее значимость;
- структура и логика проекта;
- методы и инструменты, использованные для проведения проектного исследования;
- результаты проектной деятельности.

При подготовке доклада следует учитывать ряд методических правил построения выступления:

1. Мысли должны быть связаны логически, вытекать одна из другой, дополнять друг друга (последовательность).

2. Новая информация всегда привлекает внимание, важно делать сильное начало, а также привести аргументы в конце выступления (для усиления значимости результатов).

3. Следует добиваться максимальной согласованности структуры выступления и его содержания. Разбивка изложения на пункты и их последовательность должны вытекать из самого материала, диктоваться им (органическое единство).

4. Целесообразно не перегружать доклад фактами, доказательствами, а приводить их количество, достаточное для раскрытия сущности и результатов проекта.

5. Титульная страница необходима, чтобы представить аудитории тему проекта

6. Оптимальное число строк на слайде — от 6 до 11. Перегруженность и мелкий шрифт тяжелы для восприятия. Недогруженность оставляет впечатление, что выступление поверхностно и плохо подготовлено.

7. Не следует читать слайд дословно. Информация на слайде может быть более формальной и строго изложенной, чем в речи.

Пункты перечней должны быть короткими: максимум — две строки на фразу, оптимально — одна строка. Чтение длинной фразы отвлекает внимание от речи. Короткая фраза легче воспринимается визуально.

8. Не следует проговаривать формулы словами.

9. Оптимальная скорость переключения — один слайд за 1–2 минуты. Для кратких выступлений допустимо два слайда в минуту, но не быстрее. Слушатели должны успеть воспринять информацию и со слайда, и на слух.

10. При выступлении вводятся только те обозначения и понятия, без которых понимание основных идей доклада невозможно. Любое обозначение должно быть объяснено до его первого использования.

11. Любая фраза должна говориться с какой-то целью. Не просто потому, что данный вид работ выполнялся в процессе проектной деятельности. Каждая фраза должна логично подводить к следующим фразам, быть для них посылкой.

Важно помнить, что презентация не должна дублировать структуру письменного отчета о проекте. При презентации важную роль играет не только содержание, но и способ подачи информации.

Презентация — это инструмент предъявления визуального ряда, назначение которого — создание цепочки образов, т. е. каждый слайд должен иметь простую, понятную структуру и содержать текстовые или графические элементы образ как основную идею слайда. Цепочка образов должна полностью соответствовать логике презентации. Важно помнить, что презентация сопровождает доклад, но не заменяет его.

Текстовое содержание презентации должно сопровождать определенные положения, сформулированные докладчиком, но не повторять их слово в слово. Слова и связанные с ними образы обязательно должны быть согласованы во времени. Следует помнить, что презентация в первую очередь предназначена для иллюстрирования теоретических положений (рисунок, график, фотография и т. д.) и пояснения сложных для понимания положений (схема, алгоритм и т. д.).

В среднем время на презентацию одного проекта составляет 10 минут.

5. Подготовку и защиту лабораторных (практических) работ

Основным результатом проектирования являются изменения, которые происходят в различных системах, институтах, процессах. Параллельно данным

изменениям мы можем фиксировать различные эффекты, способные оказывать влияние на людей с точки зрения организации, управления, межличностных отношений. Для проектной деятельности, осуществляемой в рамках педагогического процесса, значимо получение двух видов результатов:

1) «продуктивный» — результат как продукт педагогического проектирования, который может способствовать освоению других видов деятельности (диагностика, экспертиза, рефлексия);

2) «человеческий» — изменение человеческих свойств, качеств, проявлений, отношений. Например, развитие креативного мышления, формирование коммуникативной культуры.

Оценка состояния и контроль реализации проекта по стоимостным параметрам состоит из следующих действий: проведение текущего аудита состояния проекта по стоимости и финансам; определение степени выполнения проекта по стоимостным показателям; оценка и анализ отклонений стоимости выполненных работ от сметы и бюджета; выявление факторов, определяющих позитивные и негативные отклонения; формирование методов и приемов корректирующих воздействий; прогнозирование состояния выполнения работ по стоимости; принятие управленческих решений о регулирующих воздействиях.

Результативность проекта определяется только достигнутым результатом без учета затрат на его достижение, т. е., чтобы измерять результативность, нужно иметь четко определенные цели и планы, т. к. без этого не будет точки отсчета для оценки результативности.

Раскрываются возможные направления решения проблемы, программа и механизм их реализации. Предлагаются способы измерения и оценки эффективности результатов реализации проектных решений.

Материалы, служащие базой для обоснования и анализа, должны быть достаточно полными и достоверными, чтобы, опираясь на них, можно было

проанализировать положение дел, определить резервы и наметить пути их использования.

На основании проведенного теоретического и практического анализа формулируются выводы и рекомендации, отражающие результаты проектного исследования с точки зрения содержания проекта и процесса его выполнения. Данный раздел называется «Заключение» и содержит рекомендации по решению изучаемой проблемы.

В состав комплекса данных мероприятий могут входить:

- проектные предложения по развитию исследуемого объекта (в укрупненном виде, без обязательной детальной проработки);
- комплекс мероприятий по совершенствованию системы управления развитием исследуемого объекта, направленных на решение проблемы по выбранной теме проекта, с конкретными этапами и программой реализации и т. д.

Практические рекомендации могут быть структурированы по схеме:

- предложены...
- разработаны...
- внесены предложения...
- создана методика...
- построена система...

Выводы должны быть краткими и четкими, отражать основную идею проекта.

Список использованных источников должен включать все основные источники информации, использованные при выполнении проекта:

- нормативно-правовые документы, регламентирующие функционирование объекта исследования;
- научные издания — монографии, периодические издания;

– статистические данные.

В приложения выносятся материалы по проекту, которые важны для понимания и подтверждения его результатов, но в силу объема или структуры не могут быть размещены в основном тексте письменного отчета о проекте.

6. Подготовку и защиту курсовой работы (Не предусмотрено УП)

7. Подготовку к экзамену

Подготовка к зачету (экзамену) представляет собой выполнение проекта, который включает два основных компонента, представляющий собой две взаимосвязанные формы представления результатов проектной деятельности студентов: письменный отчет (проект/ бизнес план) и презентация проекта.

Общие требования к содержанию проекта:

- актуальность, соответствие современным тенденциям;
- целевая направленность результатов проектных разработок на улучшение эффективности деятельности исследуемых объектов;
- аналитическая обработка эмпирических данных;
- формулирование конкретных и действенных рекомендаций, направленных на решение проблемы проекта;
- четко сформулированные конкретные выводы по результатам проектного исследования.

Вопросы, выносимые на зачет (экзамен), в соответствии с рабочей программой дисциплины.

Перечень примерных вопросов к экзамену:

1. Проектная деятельность: общее представление. Понятие проекта.
2. Этапы проектной деятельности
3. Классификация проектов
4. Система управления коммуникациями в проекте
5. Метод «Мозгового штурма»
6. Метод «Brainwriting»

7. Синектика
8. Метод «Шесть шляп мышления»
9. Инверсия
10. Метод фокальных объектов
11. Метод контрольных вопросов
12. Метод ментальных карт
13. Жизненный цикл проекта
14. Календарный план проекта
15. Разработка бюджета проекта
16. Оценка стоимости проекта
17. Риски проекта
18. Классификация рисков
19. Выявление (идентификация) рисков
20. Оценка рисков
21. Планирование мероприятий по предотвращению рисков
22. Расчет стоимости проекта
23. Производственный план
24. Анализ рисков
25. Финансовый план
26. Мультипроекты
27. История проектной деятельности в России
28. История развития проектного метода. Идеи Джона Дьюи
29. Организационная структура проектной деятельности
30. Понятие инвестиционного бизнес-проекта. Классификация его разновидностей.
31. Цели и задачи бизнес-проекта.
32. Основные участники бизнес-проекта, их функции и цели.
33. Жизненный цикл бизнес-проекта и его влияние на деловую активность компании.
34. Предварительное технико-экономическое обоснование проекта.
35. Процесс разработки бизнес-плана. Его структура.
36. Этапы реализации инвестиционного проекта.
37. Выбор стратегических ориентиров в бизнес проекте.
38. Внутренние и внешние функции бизнес-плана компании.
39. Анализ отрасли, рынка и продукта как составная часть бизнес плана.
40. Факторный и позиционный анализ конкурентной среды бизнес идеи.
41. Ценообразование при разработке бизнес плана.
42. Разработка программы сбыта (пессимистический, оптимистический и реальный варианты).
43. Бюджет инвестиций.
44. Компьютерные программные продукты, используемые в бизнес планировании.

45. Определение точки безубыточности и коэффициента покрытия.
46. Анализ ликвидности.
47. Анализ рынков сбыта, основные показатели.
48. Форма собственности и структура фирмы.
49. Маркетинговая политика, ее виды и определяющие факторы.
50. Формы и системы оплаты труда.

8. Рекомендуемая литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество
1.1	Горбунов, В.Л.	Бизнес-планирование: Учебное пособие	Москва, Саратов: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2020	ЭБС
1.2	Чеберко Евгений Федорович	Предпринимательская деятельность: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Издательство Юрайт, 2020	ЭБС
1.3	Чеберко Евгений Федорович	Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: Учебник и	Москва: Издательство Юрайт, 2020	ЭБС
1.4	Морозов Геннадий Борисович	Предпринимательская деятельность: Учебное пособие Для СПО	Москва: Издательство Юрайт, 2020	ЭБС
1.5	Дорман Валентина Николаевна, Кельчевская Наталья Рэмовна	Основы коммерческой деятельности: Учебное пособие Для СПО	Москва: Издательство Юрайт, 2020	ЭБС
1.6	Билл, Фрэнкс, Евстигнеева, И.	Революция в аналитике: Как в эпоху Big Data улучшить ваш бизнес с помощью операционной аналитики	Москва: Альпина Паблишер, 2020	ЭБС
1.7	Чалдаева Лариса Алексеевна, Ахметшина Лилия Габдулхаковна	Основы экономики организации: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Юрайт, 2020	ЭБС
1.8	Каратаева, О.Г., Чеха, О.В.	Бизнес-планирование: учебное пособие для спо	Саратов: Профобразование, 2020	ЭБС
1.9	Шендрикова, О.О., Каблашова, И.В.	Экономика предпринимательства: учебное пособие	Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2021	ЭБС
1.10	Чеберко Евгений Федорович	Предпринимательская деятельность: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Юрайт, 2020	ЭБС
1.11	Кузьмина Евгения Евгеньевна	Предпринимательская деятельность: Учебное пособие Для СПО	Москва: Юрайт, 2021	ЭБС
1.12	Боброва Ольга Сергеевна, Цыбуков Сергей Иванович	Организация коммерческой деятельности: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Юрайт, 2020	ЭБС
1.13	Лопарева Альфия Мухамедовна	Бизнес-планирование: Учебник Для СПО	Москва: Юрайт, 2020	ЭБС
1.14	Щербаков, А.В.	Бизнес-планирование: учебное пособие для бакалавров	Тверь: Тверской государственный университет, 2020	ЭБС
1.15	Чеберко Евгений Федорович	Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: Учебник и	Москва: Юрайт, 2021	ЭБС

1.16	Горбунов, В.Л.	Бизнес-планирование: учебное пособие	Москва, Саратов: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2020	ЭБС
2.1	Осипов, М.Ю.	Защита интересов предпринимателей при осуществлении контроля (надзора): учебное пособие	Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2021	ЭБС
2.2	Чалдаева Лариса Алексеевна, Ахметшина Лилия Габдулхаковна	Основы экономики организации. Практикум: Учебное пособие Для СПО	Москва: Юрайт, 2021	ЭБС
2.3	Серпухова, Е.П., Сайманова, О.Г.	Основы предпринимательства и бизнес- планирования: учебник для спо	Саратов: Профобразование, 2022	ЭБС
2.4	Жариков, Ю.С.	Незаконное предпринимательство: уголовная ответственность и предупреждение: учебное пособие	Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2022	ЭБС
2.5	Семенов, А.Д., Юрков, Н.К.	Моделирование систем управления	Санкт-Петербург: Лань, 2022	ЭБС

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Научная электронная библиотека - http://elibrary.ru
Научная электронная библиотека - https://cyberleninka.ru/
WorldSkills Russia - http://worldskills.ru
Проектные школы Практики Будущего. https://kruzhok.org/iniciativy/post/proektnyeshko
Академия наставников - https://sk.ru/academy/
Университет 20.35 - https://2035.university/