

Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Восточно-Сибирский государственный технологический университет

Институт экономики и права

Кафедра «Экономика, организация и управление предприятиями
перерабатывающей промышленности и сферы услуг»

**Методические рекомендации по выполнению курсовой
работы по дисциплине «Инвестиционное планирование и
бизнес-планирование» для студентов заочного обучения
специальности 080502 «Экономика и управление на
предприятии (по отраслям)»**

Составитель: Р.В. Бадараева

Улан-Удэ
2007

**ББК 65.23
УДК 338.26**

Рецензент:

В.Г. Беломестнов, заведующий кафедрой «Экономика, организация и
управление промышленными предприятиями» ВСГТУ, доктор
экономических наук

Бадараева Р.В.

Методические рекомендации по выполнению курсовой работы по
дисциплине «Инвестиционное планирование и бизнес-планирование»
для студентов заочного обучения специальности 080502 «Экономика и
управление на предприятии (по отраслям)»

Методические рекомендации содержат указания и требования к
выполнению курсовой работы, примерную тематику курсовых работ по
инвестиционному планированию и бизнес-планированию на
предприятии.

Методические рекомендации предназначены для студентов,
обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на
предприятии (по отраслям)».

**ББК 65.23
УДК 338.26**

©Р.В. Бадараева, 2007

Введение

Результатом прединвестиционных исследований является развернутый бизнес-план инвестиционного проекта. В самом общем смысле под бизнес-планом понимается документ, содержащий в структурированном виде всю информацию о проекте, необходимую для его осуществления.

Сегодня потребность в планировании бизнеса прослеживается при решении многих актуальных задач, таких, как: подготовка заявок существующих и вновь создаваемых фирм на получение кредитов в коммерческих банках; обоснование предложений по приватизации государственных предприятий; разработка проектов создания частных фирм; выбор видов, направлений и способов осуществления коммерческих операций действующими предприятиями; составление проспектов эмиссии ценных бумаг и т.п. Значение бизнес-плана особенно велико в условиях, сложившихся в настоящее время в России. В отличие от экономически развитых стран в нашей стране существует множество неблагоприятных факторов, требующих тщательного анализа на этапе планирования и экспертизы инвестиционных проектов.

Особая сфера применения бизнес-планов – привлечение потенциальных инвесторов как отечественных, так и иностранных. Начинать переговоры о получении инвестиций без бизнес-плана (а он является привычным для зарубежных партнеров) невозможно, не рискуя сразу же породить сомнения в компетентности и серьезности своих намерений.

Бизнес-план представляет собой документ, в котором описаны основные аспекты будущего коммерческого мероприятия (предприятия), анализирующий проблемы, с которыми может столкнуться фирма, а также определяющий способы решения этих проблем.

Бизнес-план помогает предпринимателям и финансистам лучше изучить емкость и перспективы развития будущего рынка сбыта, оценить затраты по изготовлению продукции и соизмерить их с возможными ценами реализации, чтобы определить потенциальную прибыльность задуманного дела. Правильно составленный бизнес-план в конечном счете отвечает на вопросы, стоит ли вообще вкладывать деньги в данное дело и окупятся ли все затраты сил и средств. Он помогает предугадать будущие трудности и понять, как их преодолеть. Адресуется бизнес-план банкирам и инвесторам, средства которых предприниматель собирается привлечь в рамках реализации проекта, а также сотрудникам предприятия, нуждающимся в четком определении

своих задач и перспектив, наконец, самому предпринимателю и менеджерам, желающим тщательно проанализировать собственные идеи, проверить их реалистичность. В международной практике считается, что без бизнес-плана вообще нельзя братья за производственную и коммерческую деятельность.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Цель и задачи выполнения курсовой работы

Курсовая работа – это самостоятельное исследование студента, имеющее научно-практический характер и являющееся основным источником информации для оценки приобретенных знаний и умении применять их на практике.

Курсовая работа по дисциплине «Инвестиционное планирование и бизнес-планирование», как правило, пишется в девятом семестре (пятый-шестой курс). Выполнение курсовой работы требует от студента знаний общей и специальной литературы по теме, умения проводить экономико-математические, экспертные и другие исследования, соединять вопросы теории и практики хозяйствования, анализировать, делать выводы и предложения по улучшению производственной деятельности предприятия.

Целью курсовой работы является закрепление теоретических знаний по инвестиционному планированию и бизнес-планированию, а также приобретению навыков по практическому их применению.

Основные задачи выполнения работы заключаются в углублении полученных знаний в процессе освоения данной дисциплины, выработке умений исследовать внешнюю и внутреннюю среду предприятия, анализировать состояние рынка; анализировать и устанавливать степень необходимости в создании функциональных подразделений предприятия; разрабатывать производственную структуру; анализировать экономические показатели предприятия и оценивать эффективность его деятельности; определять потребность предприятия в ресурсах и инвестициях; рассчитывать срок окупаемости бизнес-плана; определять экономическую целесообразность освоения производства новых видов продукции; определять наиболее удобное месторасположение для размещения предприятия.

В результате изучения дисциплины специалист должен приобрести навыки самостоятельного пополнения знаний и умений, а также их творческого использования в процессе последующего обучения и практической деятельности.

Методологической основой курсовой работы являются внутрифирменное планирование, нормативно-правовые и законодательные акты РФ по социально-экономическим вопросам, программные документы и решения Правительства РФ по финансово-хозяйственной деятельности рыночных субъектов, различные статистические данные, учебная и специальная литература, монографии, брошюры, журнальные и газетные статьи.

Выбор темы и разработка плана работы

Тема курсовой работы выбирается студентом самостоятельно из предложенного преподавателем списка тем, утвержденного кафедрой. Студент может предложить свою тему с обоснованием целесообразности ее исследования.

В соответствии с выбранной темой студент разрабатывает предварительный план, которым он руководствуется в процессе своей исследовательской работы на предварительном этапе подготовки, а также на этапе исполнения.

Требования, предъявляемые к плану курсовой работы:

- план должен содержать вопросы, необходимые для полного и глубокого раскрытия темы и отражать содержание будущей работы;
- план должен предусматривать последовательное, взаимосвязанное, логически выстроенное раскрытие результатов исследования;
- если какой-то пункт плана имеет подпункты, то их должно быть не менее двух;
- план не должен содержать вопросительных предложений и должен быть написан в форме назывных предложений;
- план работы, разработанный студентом, обязательно должен быть согласован с преподавателем – руководителем курсовой работы.

Основные методические требования к оформлению курсовой работы

Титульный лист оформляется по образцу, представленному в приложении и является первым листом курсовой работы.

На исполнительском этапе при оформлении курсовой слово «план» заменяется на слово «СОДЕРЖАНИЕ», корректируется и размещается сразу после титульного листа.

Во введении должны быть раскрыты следующие пункты:

- актуальность темы;

- формулировка цели исследования;
- определение задач курсовой работы и круга вопросов, подлежащих рассмотрению.

Объем курсовой работы составляет от 25 до 50 страниц машинописного текста, выполненных 14-м шрифтом, «Times New Roman», через 1,5 интервала, поля: слева – 3 см, справа – 1,5 см, сверху и снизу – 2 см на бумаге формата А4 на одной стороне листа, которые сшиваются в папке-скоросшивателе или переплетаются. Допускается рукописное оформление работы, в этом случае объем работы составляет 30-60 страниц.

Заголовки разделов, выполненные также 14-м шрифтом, «Times New Roman», через 1,5 интервала, располагаются по центру и выделяются жирным шрифтом, их нумерация производится в порядке возрастания: разделы – 1, 2, 3, ... и т.д., подразделы, соответственно – 1.1., 1.2., 1.3., ... и т.д. Таблицы оформляются 12 шрифтом, «Times New Roman», через 1 интервал. Нумерация таблиц производится в соответствии с параграфом, в котором они находятся, например: таблица 2.1.3, где 2.1. – номер параграфа, 3 – текущий номер таблицы (приложении 1).

Курсовая работа должна быть защищена до сдачи экзамена. На защите курсовой работы студент должен кратко изложить цель, задачи и содержание работы, дать исчерпывающие ответы на дополнительные вопросы и замечания. Окончательная оценка курсовой работы выставляется по итогам защиты и качеству выполненной работы.

Курсовая работа должна быть подписана руководителем работы на титульном листе.

Обложка курсовой работы по дисциплине «Инвестиционное планирование и бизнес-планирование».

Обложка должна отражать содержание всего документа, например: «Бизнес-план компании «Петров и К⁰ на 2007-2010 гг.»» Необходимо указать цель разработки бизнес-плана, например: «Цель разработки бизнес-плана – получить 10 млн. рублей посредством выпуска 100 000 обыкновенных акций стоимостью 100 рублей каждая», указать месторасположение фирмы и разработчиков бизнес-плана. В колонтитулах понадобится разместить информацию для контроля документооборота: изменяющиеся данные поместить в верхнем колонтитуле, статичные – в нижнем. Например, в верхнем колонтитуле можно указать: «Бизнес-план компании «Петров и К⁰». Документ № БП 2007.01Ч от 7 сентября 2007 г.», где БП – бизнес-план, 2007 – год

создания данного варианта бизнес-плана, 01Ч – это № 1, черновой вариант, при оформлении окончательного варианта бизнес-плана букву «Ч» можно не указывать. В нижнем колонтитуле можно указать: «Конфиденциально, коммерческая тайна». Колонтитулы печатаются мелким шрифтом (можно 8 пунктов). (Приложение 2).

Для оформления *обложки курсовой работы* по дисциплине «Инвестиционное планирование и бизнес-планирование» необходимо применять обычные требования, предъявляемые к оформлению курсовых работ других дисциплин (Приложение 3).

Содержание бизнес-плана

Бизнес-планы внешне могут значительно отличаться друг от друга в зависимости от цели, которую преследует автор при его написании и направлении деятельности предприятия, но вместе с тем состав их разделов практически не изменяется, то есть он содержит краткое описание – резюме, характеристику отрасли, описание самой компании и продукции (услуг, работ), которую собирается производить или предоставлять населению, исследование и анализ состояния внешней среды, конкуренции, маркетинговый, производственный и финансовый планы, а также оценку возможных рисков и их страхование.

Согласно Методическим рекомендациям Министерства экономического развития и торговли РФ бизнес-план инвестиционного проекта, реализуемого в рамках инвестиционной политики предприятия, включает следующие разделы:

1. *Вводная часть (резюме).*

2. *Обзор состояния отрасли (производства), к которой относится предприятие.*

3. *Описание проекта (в оптимальном объеме представляется информация о продукции (услугах), показывается новизна решения технологических, технических, рецептурных, потребительских и прочих проблем).*

4. *Производственный план реализации проекта (экономический потенциал, технологический потенциал, материально-техническое обеспечение, трудовой потенциал и правовая защита производства).*

5. *План маркетинга и сбыта продукции предприятия (оценка внешней среды, потенциальных покупателей и потребителей услуг, оценка конкурентов и конкурентной борьбы, комплексное исследование рынка, стратегия маркетинга).*

6. *Организационный план реализации проекта (управление проектом, финансовые ресурсы, юридические аспекты).*

7. *Финансовый план реализации проекта (план прибыли, движение денежных потоков, анализ безубыточности, финансовый анализ отдельных видов продукции).*

8. *Оценка экономической эффективности затрат, осуществляемых в ходе реализации проекта.*

Необходимо отметить, что автор может самостоятельно формировать структуру бизнес-плана по степени важности и необходимости разделов в зависимости от вида бизнеса. В приложении 4 приводится примерный состав Бизнес-плана. Вначале можно набросать примерное содержание. Не существует единственно правильного и твердого порядка, в котором должно быть изложено содержание бизнес-плана. Это во многом зависит от типа бизнеса.

В **контактную** информацию входит информация о том, с кем и как можно связаться. По желанию можно ввести пункт **«контроль документооборота»** при существовании необходимости распространения бизнес-плана среди внешних пользователей. Пункт **«регулирование документооборота»** может содержать указание на право собственности, получение разрешений, данные о получателях. Так как обычно план составляется для внешних пользователей, то может понадобиться включить в него перечень **профессиональных консультантов** и информацию о том, как с ними можно связаться. Это могут быть банкиры, юристы, аудиторы, бухгалтера. План надо разрабатывать с оглядкой на то, что не всякий может знать данный бизнес так же хорошо, как разработчик, поэтому необходимо профессиональные термины уточнить в **гlossарии** (Приложение 5).

Резюме

Резюме для руководства представляет собой бизнес-план в миниатюре, объем этого раздела занимает одну страницу. Резюме задает тон всему бизнес-плану. Руководство при ознакомлении с бизнес-планом в первую очередь ознакомится с резюме, поэтому очень важно не слишком навязчиво разрекламировать компанию и ее цели. При этом необходимо открыто показать читателю основные риски проекта, отмечая существующие возможности страхования данных рисков.

Текст резюме должен быть предельно прост и лаконичен, минимум специальных терминов, он должен быть каждому, так как может быть представлен для ознакомления специалистам других сфер экономики. Работа над написанием этого раздела играет важную роль

вследствие того, что потенциальный инвестор или кредитор, ознакомившись с резюме, сделает свои первые выводы о компании. Если резюме сразу не произведет благоприятного впечатления, то кредитор может не заинтересоваться бизнес-планом в целом.

Процесс написания резюме начинается с формулирования миссии фирмы или ее основной стратегической ориентации. Миссия – это генеральная цель фирмы, отражающая основные аспекты ее деятельности и декларирующая то, чему фирма хочет себя посвятить. Таким образом, миссия является лицом или визитной карточкой фирмы, показывая ее место и роль в экономике региона, страны.

Написание резюме в начале работы поможет облечь идеи в более определенную форму. Завершив работу над финансовым разделом бизнес-плана, можно вернуться к резюме и переписать его с учетом всех выявленных в ходе работы финансовых показателей.

Текущее состояние предприятия

В этом разделе необходимо подробно описать предприятие, чтобы убедить инвестора либо потенциального партнера, что ваше предприятие эффективно, имеет налаженное производство и способно в дальнейшем приносить прибыль. Здесь приводятся:

а) общее описание предприятия и ее коммерческой деятельности: указываются дата создания и ее юридическая форма; что производит предприятие и (или) какие услуги предоставляет; краткая история предприятия; владельцы и акционеры, количество работников; сбыт, прибыль и объем производства за прошедшие два-три года;

б) управленческий аппарат и персонал: необходимо предоставить краткую характеристику менеджеров, указать период их работы в компании, образование, квалификацию и опыт работы в данной отрасли;

г) основные группы производимых продуктов и услуг: следует описать основные группы продуктов или услуг, которые компания изготавливает и реализует, место компании на рынке; охарактеризовать главных клиентов компании; описать динамику сбыта товаров и услуг на протяжении последних двух-трех лет деятельности.

Анализ рынка

В этом разделе проводится обзорный анализ состояния отрасли, в которой предприятие намерено работать.

Типичный процесс исследования рынка включает четыре этапа:

а) определение необходимой информации для анализа;

б) поиск и сбор данных;

в) анализ данных;

г) план мероприятий, позволяющих использовать эти данные.

Важно правильно сформулировать идею проекта с учетом действительного состояния дел в отрасли, чтобы инвестор положительно оценивал шансы нового предприятия по сравнению с другими. Для этого в бизнес-плане рекомендуется провести краткий исторический экскурс, дать анализ текущего положения дел в сфере деятельности и определить тенденции ее развития.

Этот раздел требует комплексного рассмотрения потенциальной емкости рынка и информации о таких определяющих факторах, как:

– определение круга потребителей, прогноз их платежеспособного спроса;

– прогноз цен;

– прогноз объемов реализации;

– изучение динамики продаж в отрасли;

– изучение возможностей, преимуществ, недостатков потенциальных конкурентов, резервов их опережения;

– динамику роста численности предприятий, действующих в данном секторе рынка;

– количество новых продуктов, вышедших на рынок;

– анализ возможностей и угроз рынка.

Описание рынка. Разрабатывая прогноз потребления, необходимо определить, который из клиентурных рынков будет заинтересован в вашем товаре. Таких рынков может быть пять:

1) потребительский рынок – отдельные лица и хозяйства, которые могут приобретать товары и услуги для личного пользования;

2) рынок изготовителей – предприятия, покупающие товары и услуги для использования в процессе производства;

3) рынок посредников – предприятия, покупающие товары и услуги с целью их перепродажи;

4) рынок государственных учреждений – организаций, покупающих товары и услуги с целью их использования в сфере коммунальных услуг;

5) международный рынок – зарубежные покупатели, включая зарубежных потребителей, изготовителей, посредников и государственные учреждения.

Необходимо провести сегментирование рынка, т.е. определить ту группу потребителей, на которую ориентирован товар. Основание для

сегментирования являются определенные признаки: потребности, уровень доходов, географическое расположение, потребительские признаки и т.д.

Желательно описать недавнюю историю рынка, на котором работает компания, а также дать приблизительную текущую и прогнозируванную (на два-три года) емкость рынка в товарном и денежном выражении.

Тенденции рынка. Необходимо описать сегодняшнее состояние рынка в таких сферах, как рыночный спрос, включая платежеспособность и поведение основных групп клиентов; рыночные поставки необходимых товаров, включая самые типичные каналы распространения; основные типы товаров, политику цен и платежей.

Следует определить любые политические, экономические, технологические и социальные тенденции, которые могут существенно повлиять на состояние рынка в ближайшие два-три года, а также спрогнозировать результат влияния этих тенденций. При планировании выхода на несколько рынков анализ проводится по каждому из них и дается сравнительная оценка эффективности работы на каждом рынке.

В этом разделе следует произвести *анализ конкурентов компании*: определить основные типы конкурентов (прямые конкуренты, потенциальные конкуренты, товары-субституты), для каждого типа назвать конкретных конкурентов, дать их краткую характеристику, выявить основные сильные и слабые стороны.

Необходимо выделить основные *конкурентные преимущества компании* перед остальными фирмами, работающими в данной сфере деятельности.

Стратегия и операционный план

Раздел «Стратегия и операционный план» расставляет приоритеты развития среди ряда направлений бизнеса. Для определения «очередности» вкладывания средств в развитие той или иной продукции и (или) услуги можно воспользоваться матрицей БКГ (Бостонской консалтинговой группы) (рис. 1).

Сравнивая несколько видов бизнеса, необходимо нарисовать кружочки на диаграмме – большие для большого бизнеса и маленькие для менее важных видов деятельности. На диаграмме проявится соотношение видов бизнеса, с помощью которого можно будет выстроить очередность направления средств и усилий по видам деятельности.

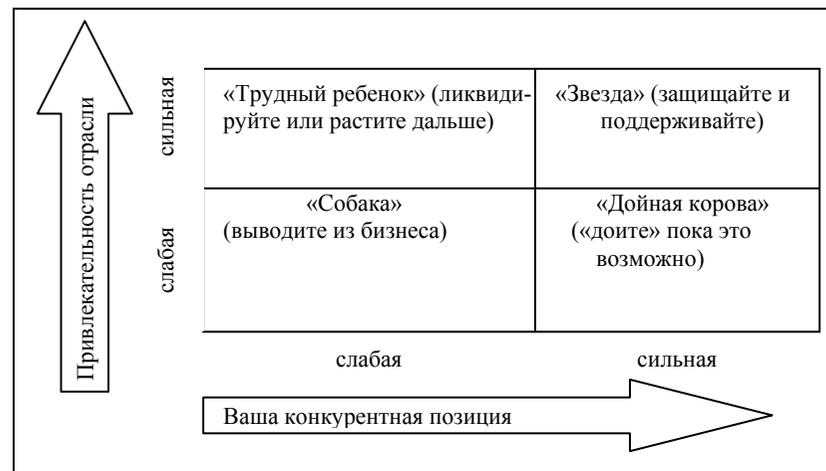


Рис. 1. Оценка направлений бизнеса

Привлекательность отрасли:	Ваша конкурентная позиция:
<ul style="list-style-type: none"> – рынок большой – рынок растет быстро – есть барьеры, которые удерживают конкурентов от выхода на данный рынок – рынок не подвержен резким циклическим спадам и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> – у вас хорошая рыночная доля – ваш товар – конкурентоспособен, успешен – у вас есть собственный бренд, патенты и т.п. – у вас низкие издержки/высокие прибыли – у вас есть дополнительные мощности – у вас есть доступ к основным ресурсам, знаниям и навыкам

Далее необходимо разработать бизнес-стратегии, которые помогут достичь всех желаемых целей.

Существуют по три вида каждой из четырех приведенных ниже стратегий:

- интеграционные стратегии (вертикальная регрессивная, вертикальная прогрессивная, горизонтальная);
- стратегии интенсивного роста (глубокое внедрение на рынок, расширение границ рынка, совершенствование товара);
- стратегии диверсификации (концентрическая, горизонтальная, конгломератная);

- стратегии защиты рынка (совместные предприятия, экономия, изъятие капиталовложений).

Для оценки стратегии существуют семь критериев:

1. коэффициент отдачи инвестиций (ROI);
2. риск потери инвестиций;
3. собственность и контроль (от чего нужно отказаться?);
4. потенциал для роста;
5. стабильность трудоустройства и заработка;
6. престиж;
7. социальная ответственность.

Описание стратегии включает в себя описание ниши или сегмента рынка, уникального товара и т.п.; пояснение своего конкурентного преимущества в данной области; представление разработанной стратегии на долгосрочный период; определение желаемых целей; определение потенциального денежного вознаграждения от реализации этой стратегии (данный момент более подробно рассматривается в разделе бизнес-плана, посвященного финансовым вопросам).

Создание операционного плана заключается в разработке общего плана для бизнеса в целом и более подробного плана для каждого функционального подразделения.

Общий план определяет основные связи и критические пути (рис.2), создает базис для разработки операционных планов подразделений предприятия. Каждый операционный план в свою очередь ставит серию операционных/текущих задач, которые представляют собой мероприятия по достижению целей, поставленных на очень короткий временной период (менее 1 года). Строгое выполнение задач, поставленных в операционном плане, ведет к достижению стратегических целей предприятия (приложение 7).

Операционный план включает в себя три основных элемента: производство, маркетинг и сбыт, административную поддержку.

Юридические вопросы

1. Рассмотрение и подписание договора об аренде

2. Получение разрешения

Согласование

3. Работа с дизайнерами по интерьеру

4. Период проектирования

5. Рассмотрение и одобрение проектов

6. Заказ монтажа

7. Настилка полов

8. Установка оборудования для цехов

Инвентарь

9. Планирование и заказ

10. Процесс упорядочивания и расстановки

11. Приемка

12. Запуск в действие

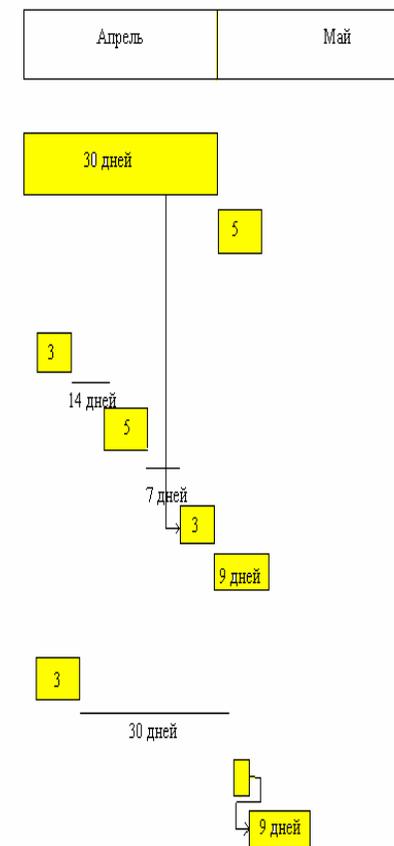


Рис. 2. Определение критического пути реализации своего проекта

Финансовый план

Данный раздел бизнес-плана включает в себя: назначение средств и источники финансирования проекта, условия финансирования и залог, прибыльность проекта, анализ точки безубыточности, прогноз сбыта, капитальные затраты, текущие расходы, отчет о прибылях и убытках, финансовый баланс, отчет о движении наличности и условия финансирования.

Назначение средств и источники финансирования проекта несет в себе информацию о получении средств для создания или расширения предприятия, т.е. здесь необходимо указать, сколько необходимо средств для реализации данного проекта; источники получения средств; ожидаемый срок возврата вложенных средств и получения инвесторами прибыли.

Необходимо дать краткое описание стоимости проекта по таким категориям:

1) новые закупки (земля, помещения и сооружения, включая транспортирование, страхование, установку и строительство);

2) улучшение инфраструктуры;

3) увеличение оборотных средств (начальные расходы, дополнительные запасы сырья и готовых изделий, новые административные расходы и расходы на маркетинг и сбыт);

4) непредвиденные расходы проекта (приблизительно 15-20% суммы первых трех категорий расходов).

Если предприятие планирует покупку оборудования, необходимо дополнительно указать его количество, тип, изготовителя оборудования, а также у кого и на каких условиях оно будет приобретено.

Особое внимание следует уделить источникам, за счет которых будет осуществляться финансирование проекта. Источники необходимо распределить на несколько категорий (собственные денежные средства компании, внешнее финансирование (денежные и товарные кредиты, инвестиции).

Условия финансирования и залог – здесь необходимо точно указать объем необходимого кредита, подробно разработать графики его получения и погашения, рыночную стоимость залогового обеспечения, которое предлагается для гарантирования займа, по результатам экспертной оценки имущества.

Раздел «Прибыльность проекта» разрабатывается с целью обобщения картины составных частей плана. Расчеты финансового плана позволяют прийти к выводу о реальности проекта с экономической точки зрения.

Раздел включает в себя: прогноз объема реализации; прогнозируемый отчет о доходах предприятия; прогнозируемый баланс; отчет о движении денежных средств; динамику изменения основных финансовых коэффициентов. Прогноз объема реализации дает представление о той части рынка, на которую рассчитывает предприятие. Этот документ составляется на основании изучения ситуации на рынке.

Оперативный план (отчет).

Показатели	Месяц (квартал, год)		...	Всего за период	
	план	факт		план	факт
1. Рыночный потенциал фирмы по данному товару, в единицах товара					
2. Доля фирмы в отраслевом рынке по данному товару, %					
3. Цена товара, д.е.					
4. Объем продаж, в единицах товара					
5. Охват рынка, %					
6. Количество произведенных товаров, в единицах товара					
7. Запасы товара на складах фирмы на конец отчетного периода, в единицах товара					

План (отчет) о доходах и расходах по производству товаров показывает получит ли предприятие прибыль от продажи товаров и предоставления услуг. Этот документ разрабатывается экономической службой.

Структура плана (отчета) о доходах и расходах

Показатели	Месяц (квартал, год)		...	Всего за период	
	план	факт		план	факт
1. Выручка от продажи данного товара					
2. Производственные издержки, связанные с производством и реализацией товаров, по статьям					
3. Общепроизводственные издержки по статьям					
4. Налоги и отчисления					
5. Чистая прибыль					
6. Прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы					

В структуру план-отчета рекомендуется включать перечень след. показателей:

Показатели	Месяц (квартал, год)		...	Всего за период	
	план	факт		план	факт
1. Выручка от продажи товаров					
2. Денежные издержки на производство и реализацию товаров					
3. Налоги					
4. Отчисления					
5. Дивиденды					
6. Инвестиции					
7. Закупки					
8. Процентные издержки					
9. Погашение кредитов					
10. Суммарные затраты денежных средств					
11. Добавление к активной части баланса					

Прогнозируемый отчет о доходах предприятия содержит: поступления от продажи товаров (реализации услуг); расходы на производство товаров; общепроизводственные расходы (по видам); отчисления в бюджет; чистую прибыль.

Анализ безубыточности проекта – это определение точки безубыточности (х), то есть минимум объема выпускаемой продукции, при котором доход от продажи равен издержкам производства. Желательно произвести расчет точки безубыточности проекта в товарном и денежном выражении.

$$x = I_{\text{пос}} / (\text{Ц} - I_{\text{пер}}),$$

где $I_{\text{пос}}$ – постоянные издержки;

Ц – цена продажи единицы продукции;

$I_{\text{пер}}$ – удельные переменные расходы

Балансовый отчет (бюджет) подводит итог экономической и финансовой работы предприятия за отчетный период и разрабатывается службой главного бухгалтера предприятия.

Примерная структура аналитического балансового отчета

БАЛАНС (форма 1)	
АКТИВЫ	ПАССИВЫ
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ
1. Нематериальные активы	1. Уставной капитал
2. Основные средства	2. Резервный капитал
3. Незавершенное строительство	4. Целевые финансирование и поступления
4. Долгосрочные финансовые	5. Нераспределенная прибыль прошлых лет

вложения	6. Непокрытый убыток прошлых лет
5. Прочие внеоборотные активы	7. Нераспределенная прибыль отчетного года (чистая прибыль)
6. Итого	8. Непокрытый убыток отчетного года
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	9. Итого
1. Запасы	4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА
2. НДС по приобретенным ценностям	1. Займы и кредиты
3. Дебиторская задолженность (>12 месяцев)	2. Прочие долгосрочные обязательства
4. Дебиторская задолженность (<12 месяцев)	3. Итого
5. Краткосрочные финансовые вложения	5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА
6. Денежные средства	1. Займы и кредиты
7. Прочные оборотные активы	2. Кредиторская задолженность
8. Итого	3. Задолженность участникам по выплатам доходов
ВСЕГО АКТИВОВ	4. Доходы будущих периодов
	5. Резервы предстоящих расходов
	6. Прочие краткосрочные обязательства
	7. Итого
	ВСЕГО ПАССИВОВ

«Отчет о прибылях и убытках» (форма 2 Баланса)

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	За отчетный год	За прошлый год
1. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
1. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг		
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		
3. Валовая прибыль		
4. Коммерческие расходы		
5. Управленческие расходы		
6. Прибыль (убыток) от продаж		
2. ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ		
1. Проценты к получению		
2. Проценты к уплате		
3. Доходы от участия в других организациях		
4. Прочие операционные доходы		
5. Прочие операционные расходы		
3. ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ		
1. Прочие внереализационные доходы		
2. Прочие внереализационные расходы		
3. Прибыль (убыток) от налогообложения		
4. Налог на прибыль		
5. Прибыль (убыток) от обычной деятельности		

4. ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ		
1. Чрезвычайные доходы		
2. Чрезвычайные расходы		
3. Чистая прибыль (нераспределенная прибыль отчетного года)		

Для того чтобы получить сумму первоначальных инвестиций, составляется специальная форма:

Категория инвестиций	Величина, тыс.руб.
1. Земля	
2. Подготовка и освоение площадки	
3. Сооружения и объекты гражданского строительства:	
а) здания и объекты гражданского строительства;	
б) вспомогательные объекты и объекты обслуживания	
4. Основной акционерный капитал	
5. Машины и оборудование	
Всего первоначальных инвестиций	

Расходы на пусконаладку и сдачу в эксплуатацию, включающие вознаграждения за руководства пусковыми операциями, зарплату, отчисления на социальное страхование и дополнительные выплаты по персоналу, занятому на пусконаладке, стоимость потребленных производственных и вспомогательных материалов, затраты на вспомогательные и прочие средства, необходимые для пусконаладки приведены в таблице:

Категория	Величина, тыс.руб.
1. Предынвестиционные исследования	
2. Подготовительные изыскания	
3. Руководство осуществлением проекта	
4. Составление подробных планов, участие в торгах	
5. Надзор, координация, пусконаладка и сдача гражданских сооружений, оборудования и предприятия	
6. Создание административного аппарата по найму и подготовке рабочих ИТР и служащих	
7. Соглашение о поставках	
8. Установление контактов	
9. Предварительные расходы и расходы на выпуск ценных бумаг	
Итого	

Оборотный капитал – это финансовые средства, необходимые для эксплуатации объекта в соответствии с его производственной программой.

Расчет потребности в оборотном капитале:

Статья	Потребность	
	Год пуска	При работе на полную мощность, тыс.руб.
1. Текущие активы		
Суммы по счетам, подлежащим оплате		
Стоимость товарно-материальных ценностей		
а) сырье и материалы		
б) запчасти		
в) незавершенная продукция		
г) готовая продукция		
Наличность		
Текущие пассивы		
2. Подлежащие оплате счета (кредиторов)		
3. Оборотный капитал.		
Всего		

Исходя из сумм расходов на подготовку производства, фиксированных инвестиций и расчетов чистого оборотного капитала, можно исчислить общую потребность в финансовых ресурсах.

Общая потребность в финансовых ресурсах

Категория инвестиций	Величина
1. Первоначальные инвестиции	
2. Капитальные расходы в период подготовки производства	
3. Оборотный капитал (при работе на полную мощность)	

Отчет о движении денежных средств – это документ, с помощью которого можно оценить движение средств при реализации проекта с разбивкой по времени (а именно: сколько средств необходимо к началу реализации и при выполнении работы). Главная цель этого отчета убедиться в возможности обеспечения синхронности поступления и расходования денег, а также проверить возможность ликвидности дела в случае необходимости:

Показатели	Сумма по годам (кварталам), руб.										
	0				1				2	...	n
	квартал				квартал						
	1	2	3	4	1	2	3	4			
1. Выручка от реализации											
2. Затраты, всего											
в том числе:											
2.1. Амортизационные отчисления;											
2.2. Выплата процентов.											

Основными являются риски, связанные с поведением контрагентов и конкурентов, с изменениями во внешней среде: рыночной конъюнктуры, появлением новых товаров на рынке. Также существуют такие специфические риски как несоблюдение запланированного проектного бюджета, отсутствие гарантированных источников финансирования программы. Этот раздел содержит: факторы, ограничивающие развитие данного типа бизнеса, важные факторы успеха, альтернативные сценарии, а также страхование рисков.

Величину риска измеряют двумя показателями:

- среднее ожидаемое значение – средневзвешенная величина всех возможных результатов, когда вероятность каждого результата считается частотой или весом соответствующего значения. Например, если при вложении средств в проект прибыль 100 тыс. руб. получена в 50 случаях из 100 (вероятность 0,5), прибыль 50 тыс. руб. – в 30 случаях и прибыль 40 тыс. руб. – в 40 случаях, то среднее ожидаемое значение составит $100 \cdot 0,5 + 50 \cdot 0,3 + 40 \cdot 0,4 = 81$ тыс. руб.;

- колеблемость ожидаемого значения – степень отклонения ожидаемой величины от среднего значения, которая определяется путем расчета дисперсии и среднего квадратического отклонения.

Для уменьшения риска и повышения надежности проекта проводят анализ чувствительности, т.е. определяют степень влияния на эффективность основных критических факторов. В процессе анализа чувствительности изменяют значение одного из критических факторов и, при прочих неизменных значениях, определяют степень влияния его на эффективность проекта (рентабельность, срок окупаемости, чистую текущую стоимость и др.).

Основные факторы, имеющие большое значение при расчетах анализа чувствительности: цена единицы продукции (услуги, работы), объем продаж, себестоимость единицы продукции (услуги, работы), уровень инфляции в плановый период, время задержки платежей за поставленную продукцию.

По результатам анализа чувствительности в процессе планирования предусматривают также мероприятия, которые уменьшат степень риска при реализации проекта.

Заключение

В заключении необходимо подчеркнуть, что бизнес-план был подвергнут самому тщательному и детальному анализу, который показал, что представленный бизнес будет жизнеспособным при любых реалистичных сценариях.

Также необходимо продемонстрировать, что составитель бизнес-плана твердо убежден в следующем:

- Найдена надежная, новая область бизнеса, основанная на новой, но проверенной технологии с уникальными и существующими возможностями.

- В результате проведения тщательного и детального анализа рынка заключено, что конкурентные товары настолько отличны от существующих аналогов, что составят им мощную конкуренцию в этом секторе экономики.

- Основываясь на проведенном анализе, в бизнес-плане разработана надежная стратегия для быстрого проникновения на основные рынки и для последующего закрепления своих позиций.

- Проверены потенциальные риски и многие из них превращены в процессе анализа и исследования в потенциал, исключены другие негативные риски и сделаны легко контролируемыми.

- Организован бизнес в соответствии с текущими требованиями, который в дальнейшем позволит быстро достичь запланированного роста.

- Сформирована высококвалифицированная управленческая команда, обладающая необходимым опытом и знаниями.

- Определены дополнительные кандидаты с необходимым высоким уровнем квалификации для дальнейшего пополнения управленческого и рабочего персонала предприятия.

Следует отметить, что финансовые анализы и прогнозы довольно сдержаны, но все же демонстрируют, что данный вид бизнеса является эффективным и весьма прибыльным. Следовательно, коллектив предприятия убежден в выполнении и даже перевыполнении представленных прогнозов.

Пример оформления таблицы

Таблица 4.2.1.

Изменение себестоимости продукции (работ, услуг) по
отраслям промышленности с 2000 г. по 2004 г.

Отрасли промышленности	Себестоимость продукции (работ, услуг), тыс. руб.				
	за 2000 г	за 2001 г	за 2002 г	за 2003 г	за 2004 г
1	7	8	9	10	11
Всего	15385096	20538002	24483117	31486151	34044770
Промышленность	9708772	13124074	18188019	22196675	23874586

Бизнес-план компании «Петров и К⁰» Документ № БП2004.01Ч от 07 сентября 2007 г.

Компания «Петров и К⁰»

БИЗНЕС-ПЛАН

на 2008-2010 гг.

на получение 15 млн.рублей посредством
выпуска 150000 обыкновенных акций по 100 руб. каждая

Компания «Петров и К⁰»
670013, г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, 40В
Тел.: 8-302-1-444-444
Факс: 8-302-1-444-444
Email: petr@tetriyls.com

Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Восточно-Сибирский государственный технологический
университет
(ГОУ ВПО ВСГТУ)

Институт экономики и права

Кафедра «Экономика, организация и управление предприятиями
перерабатывающей промышленности и сферы услуг»

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине: «Инвестиционное планирование и бизнес-
планирование»

на тему: «**Разработка бизнес-плана организации малого
предприятия**»

Выполнил: студент(ка) _____ курса

_____ группы И.И. Иванов

Проверил: ст.преп., к.э.н.

Р.В. Бадараева

г. Улан-Удэ

2007

27

Бизнес-план компании «Петров и К⁰» Документ № БП2004.014 от 07 сентября 2007 г.

Содержание

Предварительная информация	
Контактная информация	3
Регулирование документооборота	3
Профессиональные консультанты	3
Определения	4
Резюме	5
1. Текущее состояние компании	6
1.1. Основная информация о компании	6
1.2. Видение, миссия, ценности	6
1.3. История	7
1.4. Организация бизнеса	7
1.5. Продукция и услуги	8
1.6. Основное направление профессиональной деятельности	8
2. Внешняя среда	11
2.1. Экономическая ситуация	11
2.2. Анализ рынка	13
2.3. Анализ конкуренции	15
2.3. Конкурентные преимущества	19
3. Стратегия и планы	22
3.1. Цели	22
3.2. Стратегия бизнеса	23
3.3. Оперативный финансовый план	24
4. Финансовый анализ	27
4.1. Анализ точки безубыточности	
4.2. Прогноз сбыта	
4.3. Капитальные затраты	
4.4. Текущие расходы	
4.5. Отчет о прибылях и убытках	
4.6. Финансовый баланс	
4.6. Отчет о движении наличности и условия финансирования	
5. Анализ рисков	
5.1. Общий обзор деятельности	
5.2. SWOT-анализ – слабые и сильные стороны, возможности и угрозы	
5.3. Ограничивающие факторы	
5.4. Важные факторы успеха	
5.5. Альтернативные сценарии	
5.6. Определенные риски и их страхование	
Заключение	
Приложения	
А. Текущие проекты	
В. Детализированные финансовые данные	
С. Биографии руководителей высшего звена	

Контактная информация

Для получения дополнительной информации вы можете обращаться:

Петров Иван Иванович
Компания «Петров и К⁰»
670013, г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, 40В
Тел.: 8-302-1-444-444
Факс: 8-302-1-444-444
Email: petr@tetrilys.com

Профессиональные консультанты:

Банкиры: БИН-банк, 670000, г. Улан-Удэ, ул. Смолина, 26.
Юристы: компания «Адвокат», 670045, г. Улан-Удэ, ул. Комсомольская, 45
Аудиторы: консалтинговая группа «АДАПТ», 670021, г. Улан-Удэ, ул. Жердева, 40.

Определения:

Опросное устройство: Контрольный прибор, используемый для...
СОПК Система опроса потенциальных клиентов

Контроль документооборота

Владелец	Петров И.И.		
Дата	Время инициирования – февраль 2007		
Копия	Выпущен	Формат	Примечания
1	Файл	Оригинал	
2	Петров И.И.	DOC	
3	Зубарев П.В.	PDF	
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Все права защищены. Информация, содержащаяся в этих документах, строго конфиденциальна. Информация может быть также запатентованной и являться коммерческой тайной компании «Петров и К⁰». Без получения предварительного разрешения от компании никакая часть данного документа не может использоваться для воспроизведения, а также не может преобразовываться в какую-либо другую форму посредством каких-либо средств, в том числе (но не исключительно) в электронном или машинном виде, в форме фотокопий или записей, данные не могут храниться в каких-либо системах поиска или в любой иной форме. Наличие примечаний об авторских правах не предполагает возможность неограниченного доступа широкой аудитории к любой части данного документа.

Резюме

Компания «Петров и К⁰» располагает 40% от уставного акционерного капитала в размере 15 млн. руб. Именно этой дополнительной суммы финансирования нам не хватает для реализации инвестиционного проекта, направленного на расширение бизнеса, связанного с нашей уникальной системой проведения рекламных кампаний и для получения чистой прибыли в размере 70 млн. руб. к 2010 году. Компания намеревается осуществить первоначальный публичный выпуск новых акций, и предполагается, что ее общая рыночная капитализация составит около 700 млн. руб. Данный бизнес-план определяет стратегические, производственные и финансовые... *(в данном введении кратко описывается цель данного бизнес-плана, предложение и потенциальное вознаграждение)*

Затем в резюме поясняется:**Компания**

Акционерная компания «...» была образована в феврале 2000 года, ее уставный акционерный капитал составлял 1 млн. рублей. Учредитель компании Николай Петров хорошо известен благодаря эффективным методам работы в стратегическом управлении. Его поддерживает Александр Дмитриев, руководитель технологического отдела. Дмитриев известен своей способностью давать логическое обоснование различным идеям, кроме того, он обладает ценным опытом, полученным на должности руководителя аналитического отдела.

Товар

Продукт представляет собой комплекс средств программного обеспечения, снижающий вероятность сбоев в опасных условиях работы и сокращающий затраты на согласование с требованиями по технике безопасности и охране труда. Первыми потребителями нашего продукта были крупные горнодобывающие и строительные компании. Они полностью окупали свои инвестиции в данную систему в течение десяти месяцев.

Корпоративная стратегия

Пробные продажи подтвердили успешность и эффективность нашей стратегии. Вот пять основных составляющих нашей стратегии:...

Финансовый анализ

Планируется, что чистая прибыль составит... Потоки денежной наличности начнут принимать положительные значения к 15-му месяцу работы, а превышение поступлений над расходами предположительно достигнет... Требования к финансированию будут максимальными в ... По реалистичным оценкам... потенциальная рентабельность капитала составит...

Десять шагов к успешному бизнес-плану



Темы курсовых работ:

1. Разработка бизнес-плана инновационного проекта
2. Разработка бизнес-плана бани-сауны
3. Разработка бизнес-плана организации автосервиса
4. Разработка бизнес-плана АЗС
5. Разработка бизнес-плана архитектурного бюро
6. Разработка бизнес-плана бильярдного клуба
7. Разработка бизнес-плана боулинга
8. Разработка бизнес-плана аптеки
9. Разработка бизнес-плана расширения завода металлических труб
10. Разработка бизнес-плана зоомагазина
11. Разработка бизнес-плана рекламного агентства
12. Разработка бизнес-плана организации ремонтно-строительной компании
13. Разработка бизнес-плана ресторанного бизнеса
14. Разработка бизнес-плана кафе быстрого питания
15. Разработка бизнес-плана компании по печати фотографий на футболках
16. Организация компании, предоставляющей доступ к сети Интернет
17. Организация компьютерного клуба
18. Разработка бизнес-плана консалтинговой компании
19. Бизнес-план интернет-кафе
20. Бизнес-план интернет-магазина
21. Бизнес-план кофейни
22. Бизнес-план на получение в лизинг оборудования для производства стеклопакетов
23. Бизнес-план расширения торговой организации
24. Разработка бизнес-плана по открытию парикмахерской
25. Бизнес-план организации паркетного цеха
26. Бизнес-план проката роликовых коньков
27. Бизнес-план расширения производства мебели
28. Бизнес-план производства одноразовой посуды
29. Разработка бизнес-плана продовольственного магазина

30. Бизнес-план предприятия по выращиванию и продаже грибов
31. Бизнес-план предприятия по разработке программного обеспечения
32. Бизнес-план предприятия по ремонту бытовой, видео, аудио и оргтехники
33. Бизнес-план предприятия по организации корпоративного питания
34. Бизнес-план предприятия по производству фиточая
35. Бизнес-план предприятия по производству упаковки
36. Бизнес-план предприятия по переработке пластиковых отходов
37. Бизнес-план предприятия по сборке и продаже компьютеров
38. Бизнес-план предприятия по доставке воды
39. Бизнес-план мини-типографии
40. Бизнес-план пиццерии
41. Бизнес-план передвижной автолавки
42. Бизнес-план салона красоты
43. Бизнес-план салона сотовой связи
44. Бизнес-план свинофермы
45. Бизнес-план солярия
46. Бизнес-план спортивного комплекса
47. Бизнес-план стоматологического кабинета, клиники
48. Бизнес-план сельскохозяйственной лизинговой компании
49. Бизнес-план тату салона
50. Бизнес-план тира
51. Бизнес-план фирмы по производству изделий из полиэтилена
52. Бизнес-план фитнес клуба
53. Бизнес-план хлебопекарни
54. Бизнес-план торговли цветами
55. Бизнес-план туристической фирмы
56. Бизнес-план теннисного корта
57. Бизнес-план эвакуации автомобилей
58. Бизнес-план диспетчерской службы такси

59. Бизнес-план цеха по производству композитных изделий, цех по выпуску изделий из искусственного камня
60. Бизнес-план частного ЖЭУ
61. Разработка бизнес-плана по расширению производственной линии на предприятии
62. Разработка бизнес-плана по созданию страхового негосударственного фонда
63. Разработка бизнес-плана по внедрению инновационных технологий в производство
64. Разработка бизнес-плана организации детского дошкольного учреждения
65. Разработка бизнес-плана организации образовательного учреждения
66. Разработка бизнес-плана создания бизнес-инкубатора

Бадараева Р.В.

Методические рекомендации по выполнению курсовой работы по дисциплине «Инвестиционное планирование и бизнес-планирование» для студентов заочного обучения специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»

Ключевые слова: бизнес-план, инвестиционное планирование, рекомендации.

Редактор Т.А.Стороженко

Подписано в печать 10.04.2007 г.

Формат 60x84 1/16.

Усл.п.л. 2,1, уч.-изд.л. 2,0.

Печать операт. Бум.писч.

Гарнитура Таймс.

Тираж 50 экз.Заказ №

Издательство ВСГТУ. 670013, г. Улан-Удэ,
ул. Ключевская, 40, в
©ВСГТУ, 2007 г.