**Методическая разработка**

**открытого занятия по теме:**

**«*Бизнес-план*»**

**Цели:**

* ***Образовательные*:** познакомить студентов с процессом разработки бизнес-плана. Расширить и обобщить знания о планировании деятельности предприятия.
* ***Воспитательные***: способствовать формированию познавательного интереса к обучению, научного мировоззрения; способствовать формированию навыков самостоятельной работы, вырабатывать чувство ответственности.
* ***Развивающие*:** привитие навыка анализировать ситуацию, находить пути решения проблемы; способствовать развитию коммуникативных способностей, навыков взаимодействия; способствовать развитию активности, инициативности.

**Формирование компетенций:**

* ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
* ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
* ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
* ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
* ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
* ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды(подчиненных), за результат выполнения заданий.

**Тип урока:**Комбинированный

**Материалы и оборудование урока**: компьютер, мультимедиапроектор, экран, слайды, таблицы маркетинговых исследований, методическое пособие «Рабочая тетрадь для самостоятельной разработки бизнес-плана», раздаточный материал (тесты), презентация «Бизнес-планирование».

**План урока:**

* 1. Организационный момент.
	2. Проверка домашнего задания (фронтальный опрос).
	3. Актуализация знаний.
	4. Изучение нового материала.
	5. Закрепление.
	6. Домашнее задание.
	7. Итог.

**Ход занятия.**

1. **Организационный  момент.**

На прошлых уроках мы познакомились с понятием планирование. Рассмотрели принципы планирования, виды планирования, методы планирования, процесс стратегического планирования.

**II. Проверка домашнего задания.**

Необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Какие принципы планирования вы знаете?
2. Какие виды планирования вы знаете?
3. Какими разделами представлена система планов на предприятии?
4. Что является основным условием успешной работы предприятия?
5. Какие методы планирования вы знаете?

**III. Актуализация знаний.**

На прошлом уроке мы говорили, что планирование – это процесс определения приоритетов развития предприятия, формирования конечных целей, выбора средств и методов их достижения. Рассмотрели принципы планирования, виды планирования, методы планирования, процесс стратегического планирования. Но особое место в системе планирования занимает бизнес-план. Он является основным документом на базе которого, инвестора и кредиторы предоставляют средства. И сегодня на уроке мы познакомимся с последовательностью разработки бизнес-плана. Будем учиться составлять бизнес-план, что способствует формированию компетенций по организации собственной деятельности. Такова цель нашего урока.

Чтобы приступить к изучению нового материала, нам необходимо вспомнить материал прошлого урока. Вам предлагается тест из двух по вариантов для проверки ваших знаний по материалу - планирование. Работа строго индивидуальная, по окончанию отведенного времени, студенты обмениваются работами проверяют и выставляют оценку.

**Тест на тему: «Планирование деятельности организации»**

**Вариант № 1**

Выберите правильные ответы из предложенных вариантов

1. Какая из названных позиций правильно характеризует сущность плана:

А. прогноз развития предприятия;

Б. концепция деятельности предприятия;

В. Программа деятельности предприятия?

2. Какие из названных характеристик правильно характеризуют принцип гибкости планирования:

А. корректировка плана в связи с нехваткой ресурсов;

Б. адаптация плана к изменениям внешней среды;

В. Корректировка плана в связи со сменой руководства предприятия?

1. Существуют следующие виды планирования:

А. прибыли;

Б. краткосрочное;

В. текущее.

1. Какие из названных позиций правильно характеризуют стратегию развития предприятия:

А. прогноз развития предприятия;

Б. модель действий для достижения поставленных целей;

В. План развития предприятия?

1. Какие из названных позиций правильно характеризуют стратегическое планирование:

А. видение предприятия в будущем;

Б. наиболее долгосрочное в сравнении с другими видами планирования;

В. способ достижения долгосрочных целей предприятия?

1. Какие из названных позиций характеризуют текущий план:

А. наиболее детальный план работы предприятия;

Б. увязка задач всех подразделений предприятия;

В. задания по декадам.

1. Какие функции выполняет оперативно-календарное планирование:

А. уточняет задания годового плана;

Б. определяет внутрипроизводственные задачи;

В. осуществляет межцеховое и внутрицеховое планирование?

1. Когда отпадает необходимость в стратегии:

А. при достижении желаемых целей;

Б. при разработке альтернативных вариантов решения проблем;

В. когда меняются условия внешней среды?

1. Какое место занимает планирование на предприятиях в условиях рынка:

А. используется слабо;

Б. границы планирования ограничены;

В. роль планирования возрастает, поскольку с его помощью определяются стратегические и текущие цели развития, средства их реализации в условиях неопределенности внешней среды?

1. Какие методы планирования используются на предприятии:

А. программно-целевые;

Б. расчетно-аналитические;

В. балансовые?

**Тест на тему: «Планирование деятельности организации»**

**Вариант № 2**

Выберите правильные ответы из предложенных вариантов

1. Система планов обычно представлена разделами:

А. производства и реализации продукции;

Б. брака в производстве;

В. материально-технического обеспечения.

1. В плане повышения экономической эффективности производства приводятся показатели:

А. рентабельности;

Б. ценообразования;

В. себестоимости.

1. Основным условием успешной работы предприятия является:

А. обеспечение производства заказами потребителей;

Б. увеличение выработки;

В. увеличение количества поставщиков.

1. Принципы планирования:

А. научность;

Б. оптимизм;

В. точность.

1. На базе стратегического планирования осуществляется:

А. оперативное планирование;

Б. текущее планирование;

В. среднесрочное планирование.

1. Определите правильную последовательность этапов стратегического планирования:

А. анализ внутренней среды – анализ внешней среды – определение целей развития – стратегический выбор – реализация стратегии;

Б. установление целей – стратегический выбор - анализ внешней среды – анализ внутренней среды – реализация стратегии – стратегический контроль;

В. установление целей - анализ внешней среды – анализ внутренней среды – реализация стратегии – стратегический контроль.

1. Что определяется на первом этапе стратегического планирования:

А. приоритетные направления развития предприятия;

Б. критерии и ограничения принятия решений;

В. конечные результаты деятельности предприятия?

1. Какие из названных позиций характеризуют стратегическое планирование:

А. видение предприятия в будущем;

Б. детальный план развития предприятия;

В. наиболее долгосрочное в сравнении с другими видами планирования?

1. Какие функции выполняет оперативно-производственное планирование:

А. уточняет задания текущего плана;

Б. определяет внутрипроизводственные задания;

В. видение предприятия в будущем?

1. Принцип научности планирования означает:

А. использование опыта прошлых лет;

Б. использование инженерных и экономических расчетов;

В. использование системы норм и нормативов?

* + - 1. **Изучение нового материала.**

Записываем в тетрадях тему урока.

Бизнес-план предприятия

Любое коммерческое предприятие принято начинать с составления бизнес-плана. Такие планы нужны всем: банкам и спонсорам, у которых предприниматель собирается брать кредиты для создания своего дела; сотрудникам уже действующей фирмы для понимания целей, задач и перспектив развития предприятия; самому предпринимателю, для того, чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их на целесообразность и реальность.

Бизнес-план является основным документом, на базе которого инвесторы и кредиторы предоставляют средства. Чтобы убедить кредитора в успехе начинания, нужно ознакомить его с планами на сегодня и перспективу, изложенными на бумаге и снабженными всеми необходимыми расчетами. Это и называется бизнес-планом.

Бизнес-план должен соответствовать требованиям Федерального фонда поддержки малого предпринимательства. Эти требования разработаны в соответствии с рекомендациями международных стандартов ЮНИДО (Организация объединенных наций по промышленному развитию), поэтому принимаются и банковскими кредиторами.

**Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (ФФПМП) - важная составная часть системы государственной поддержки малого бизнеса. Он образован постановлением Правительства РФ от 4 декабря 1995 г. №1184 в соответствии с Законом Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и является государственной некоммерческой организацией.**

**Бизнес-план включает в себя следующие разделы:**

1. Резюме.
2. Сведения о предприятии.
3. Юридическое обеспечение деятельности предприятия.
4. Сведения о внешней среде предприятия.
5. Описание продукции, услуг.
6. План по маркетингу.
7. Обоснование производственного плана.
8. Организационный план.
9. Финансовый план.
10. Оценка эффективности реализации бизнес-плана.

Бизнес-план разрабатывается на период времени: 1) на срок достижения запланированных экономических показателей (объема производства, сбыта, прибыли); 2) до срока возврата кредита; 3) на срок аренды, лизинга.

**Раздел 1. Резюме** – краткое содержание бизнес-плана. Включает наименование проекта, краткое описание проекта, обоснование его социальной значимости и актуальности.

Готовя бизнес-план для представления будущим кредиторам Вы должны держать в голове 2 вопроса, которые прежде всего будут их интересовать: «А что я получу в случае успешной реализации этого бизнес-плана? А каков риск потери денег?

**Раздел 2. Сведения о предприятии.**

Предприятие характеризуется по формам собственности (государственное, вновь открытое частное, приватизированное), указываются год основания предприятия, численность работающих, организационно-правовая форма деятельности, местонахождение, структура; основные финансово-экономические показатели деятельности: стоимость основных фондов, объем продаж…

Необходимо перечислить предприятия с которыми установлены связи по вопросам права, кредита, аудита, поставок сырья, сбыта продукции.

**Раздел 3. Юридическое обеспечение деятельности предприятия**

Любой хозяйственно-правовой форме бизнеса присущи свои преимущества и недостатки. Надо избрать такую, которая бы наилучшим образом согласовывалась с выдвинутыми целями и задачами предприятия, масштабами его деятельности, реальными возможностями их осуществления.

**Раздел 4. Сведения о внешней среде предприятия.**

Сведения данного раздела должны убедить потенциального инвестора в перспективе деятельности предприятия в данной сфере бизнеса, в той внешней среде, которая окружает предприятие.

Приводятся данные о состоянии и темпах роста данной отрасли: динамике развития производства, реализации товаров и услуг, обеспеченность ресурсами…

Из общих факторов, влияющих на деятельность предприятия, необходимо выделить факторы прямого и косвенного воздействия.

К прямым относятся: государство и его органы (различные ограничения, регулирование цен (на алкогольную продукцию, табак, естественных монополий и т.п.), поставщики (цены на ресурсы, качество поставок), потребители (платежеспособность), конкуренты (их число, экономические и инвестиционные возможности).

Косвенно на деятельность предприятия влияет рынок труда (уровень занятости, доступность и цена квалифицированной рабочей силы).

**Раздел 5. Описание продукции, услуг.**

Краткое описание того, что делает продукцию уникальной и тех отличительных особенностей, которые ставят ее вне конкуренции в отношении ценообразования, качества…

**Раздел 6. План по маркетингу.**

Маркетинг – способ выявления и использования потребностей покупателей на рынках в коммерческих целях предприятия.

«***Производить то, что покупается, а не продавать то, что производится***» - главная формула маркетинга.

Здесь больше всего нас интересует вопрос как осуществить производство и довести продукт до потребителя.

Основные элементы здесь следующие:

1. Схема распространения товара
2. Ценообразование
3. Реклама
4. Методы стимулирования потребителей
5. Формирование и поддержка хорошего мнения о бизнесе.

**Раздел 7. Обоснование производственного плана.**

Главная задача данного раздела – подтвердить расчетами, что создаваемая фирма в состоянии реально производить необходимое количество товаров в нужные сроки и с требуемым качеством.

Необходимо описать производственно-техническую сторону проекта:

 - где будут производиться товары (местоположение производственных цехов, их обеспечение земельными и производственными площадями);

- какие для этого потребуются мощности;

- производственный цикл и количество продукции, которое может быть произведено за один цикл;

- оценка возможных издержек производства и их изменений в перспективе.

**Раздел 8. Организационный план**

В данном разделе важно проработать структуру управления, состав подразделений, их задачи, функции и взаимодействие.

Необходимо решить: какие специалисты понадобятся, на каких условиях будут привлекаться (на постоянную работу, в качестве совместителей), как будет оплачиваться труд работников, на каких условиях будет осуществляться стимулирование.

**Раздел 9. Финансовый план**

В этот раздел бизнес-плана необходимо обобщить и представить материалы предыдущих разделов в стоимостном выражении.

1. Приводятся нормативы для выполнения финансовых расчетов: валюта, НДС, налог на прибыль, налог на имущество, начисления на заработную плату.
2. Расчет себестоимости продукции.
3. Прогноз финансовых результатов – результатом должна стать балансовая прибыль.

**Раздел 10. Оценка эффективности реализации бизнес-плана**

Эффективность вложений определяется расчетом: чистой прибыли, рентабельности, срока окупаемости.

**Преподаватель:**

Наши студенты много раз участвовали в городском конкурсе «Лучший предпринимательский проект молодежи и студентов города Москвы». Один из проектов представляю вашему вниманию.

1. **Выполнение самостоятельной работы.**

Ролевая игра:

Придумайте идею для создания бизнес-проекта. Какую организационно правовую форму собственности предприятия вы выберете и почему? Чем нова ваша идея? Какими методами будете изучать спрос? Какую структуру организации будете разрабатывать – этот вопрос уже вами изучен на уроках по менеджменту.

1. **Домашнее задание.**

Конспект. Учебник «Экономика организации» В.Д. Грибов глава 15. Пункт 15.4

1. **Итог.**

Все запланированные вопросы рассмотрели. Оценки за тесты я выставлю в журнал.

**Спасибо за урок.**

 **Литература:**

1. Методическое пособие «Рабочая тетрадь для самостоятельной разработки бизнес-плана (с пояснениями и рекомендациями)».
2. В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко Экономика организации (предприятия): учебное пособие – М.: КНОРУС, 2012.
3. В.А. Баринов Бизнес-планирование: учебное пособие –М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009.
4. А.М. Лопарева Экономика организации (предприятия): учебно-методический комплекс и рабочая тетрадь – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008.

**Приложения к занятию:**

1. Презентация «Бизнес-планирование».
2. Тест.
3. Презентация ООО «Техпомощь».