**Домашние задание**

**Технико – экономическое обоснование бизнес – проекта**

**для участников образовательной программы «Ты – предприниматель»**

Используя учебное пособие для потенциальных предпринимателей **«Начни свой бизнес»,** разработанное Международной организацией труда, выполните следующие задания.

1. **Выбор и обоснование бизнес - идеи.**
   1. В основе любой предпринимательской деятельности лежит бизнес- идея. Приведите краткое описание своей бизнес-идеи: какой продукт собираетесь производить, либо какую услугу будете оказывать, либо какую работу будет выполнять, либо какой товар будете продавать. Где, как и кому вы будете предлагать свой товар, услугу или работу.

*Продумайте свою бизнес-идею и разработайте концепцию вашего бизнеса. Для этого используйте предлагаемую форму «Концепция бизнеса» на стр. 15 учебного пособия «Начни свой бизнес».*

* 1. Протестируйте выбранную вами бизнес-идею. Нужно определить риски, связанные с реализацией вашей бизнес-идеи и определить насколько она обоснована, чтобы бизнес был конкурентоспособным и прибыльным. Одним из способов тестирования бизнес-идеи является SWOT – анализ.

*Заполните форму «SWOT – анализа»****,*** *предлагаемую на стр. 19- 20 учебного пособия «Начни свой бизнес»*

1. **Составьте план по маркетингу.**

Маркетинг - это все, что необходимо сделать для потенциальных клиентов и их потребностей, которые Вы способны удовлетворить, при этом получая прибыль от своего бизнеса путем:

* предоставления продуктов и услуг, в которых они нуждаются;
* установления цены, которую они готовы платить;
* доставки товаров и услуг вашим клиентам;
* информирования и привлечения клиентов для приобретения товаров и услуг.
  1. Изучите рынок.

Исходя из концепции вашего бизнеса необходимо как можно больше узнать о клиентах и конкурентах путем изучения рынка.

Рекомендуем следующие способы получения информации:

* Проведение бесед с потенциальными клиентами.
* Изучите конкурентов, используя данные из Интернета (цены, условия поставки, месторасположение, линейку товаров и др.).
* Читайте газеты, каталоги и профессиональные журналы для получения необходимой информации.

*Заполните форму на стр. 24 учебного пособия «Начни свой бизнес».*

* 1. План по маркетингу. Товар.

Продукт означает, какой продукт или услугу вы намерены предложить своим потребителям. Вы должны решить, какой **вид** продуктов или услуг вы будете предлагать, какого **качества,** какого **цвета,** каких **размеров** и другие существенные характеристики Вашего товара. Необходимо описать весь ассортимент вашего товара или услуги.

*Заполните форму на стр. 26 учебного пособия «Начни свой бизнес».*

* 1. План по маркетингу. Цена.

Цена означает ту номинальную стоимость, которую вы установите на ваш товар или услугу. Чтобы определить цену вы должны:

* знать ваши затраты (предварительный расчет себестоимости в разделе 1.1. учебного пособия «Начни свой бизнес»;
* знать какую цену готовы заплатить потребители;
* знать цены ваших конкурентов.

*Заполните форму на стр. 29 учебного пособия «Начни свой бизнес».*

* 1. План по маркетингу. Месторасположение.

Месторасположение означает, где будет расположен ваш бизнес, что является очень важным для тех, кто планирует работать в сфере оптовой и розничной торговле и в сфере обслуживания. Бизнес должен быть расположен в месте, удобном для клиентов. Также выбор места зависит от того какой метод распространения товаров вы выбрали для ваших продуктов.

*Заполните форму на стр. 31 учебного пособия «Начни свой бизнес».*

* 1. План по маркетингу. Продвижение.

Продвижение означает информирование и привлечение потребителей для приобретения ваших продуктов или услуг. Для этого необходимо использовать рекламу и применять методы стимулирования продаж товаров и услуг. Реклама дает информацию потенциальным клиентам, чтобы они были заинтересованы в приобретении ваших товаров и услуг.

Стимулирование продажи товаров - это все, что вы делаете для того , чтобы потребители покупали у вас или покупали больше при посещении вашего предприятия, или после того, как вы наладили с ними контакт иным путем.

Опишите все предполагаемые виды рекламы и методы продвижения товаров на рынке которые вы будете использовать и предварительно подсчитайте в какую сумму в месяц, год обойдутся ваши мероприятия.

*Заполните форму на стр. 33 учебного пособия «Начни свой бизнес».*

1. **Выбор организационно – правовой формы бизнеса.**

Существует целый ряд организационно – правовых форм бизнеса. Все они имеют свои преимущества и недостатки. Выбор формы бизнеса может существенно повлиять:

* на затраты, связанные на организацию и регистрацию вашего бизнеса;
* на уровень финансового риска;
* на возможность иметь партнеров;
* на способы принятия решений;
* на выбор системы налогообложения.

Виды организационно – правовых форм бизнеса регламентируются Гражданским кодексом РФ.



*Заполните форму «Форма бизнеса» на стр. 41 учебного пособия «Начни свой бизнес». Проанализируйте преимущества и недостатки индивидуального предпринимателя и общества с ограниченной ответственностью.*

1. **Персонал.**

Вы должны ответить на вопрос: Какой персонал мне необходим и какими навыками он должен обладать?

Производственным предприятиям нужны основные и вспомогательные рабочие. Сервисное предприятие нуждается в специалистах по предоставлению услуг. На предприятия розничной и оптовой торговли нужны менеджеры по продажам, продавцы, складские рабочие и т.д. Все предприятия нуждаются в руководстве и решении вспомогательных задач, обеспечивающих его бесперебойное функционирование, в связи, с чем предприятию необходимы бухгалтера, экономисты, технологи, техники, менеджеры, маркетологи и другие специалисты.

Необходимо разработать штатное расписание с указанием заработной платы каждого работника в месяц.

*Заполните форму «Персонал» на стр. 41 учебного пособия «Начни свой бизнес». Перечислите какие задачи необходимо выполнять персоналу, какая квалификация необходима каждому работнику и сколько работников вам необходимо нанять.*

1. **Необходимый стартовый капитал (инвестиции).**

5.1 Стартовый капитал – это те денежные средства, которые необходимы для начала вашего бизнеса.

Стартовый капитал нужен для:

* Приобретение помещения (строительство, аренда, приобретение существующего здания, управлять своим бизнесом из дома и т.д.)
* Приобретение оборудование (станки, инструменты, вычислительную технику, транспортные средства, офисную мебель и т.д.)
* Приобретение сырья, комплектующих материалов, полуфабрикатов и формирование запасов.

*Заполните форму «Стартовый капитал» на стр. 56 учебного пособия «Начни свой бизнес».*

5.2. Источники формирование стартового капитала.

* собственный капитал;
* кредит;
* лизинг;
* гранты.

*Заполните форму «Источники стартового капитала» на стр. 63 - 64 учебного пособия «Начни свой бизнес». При этом если вы будете привлекать кредит, вам потребуется предоставить какой - либо залог в порядке обеспечения этого кредита. Продумайте какой залог вы сможете предоставить банку.*

1. **План доходов и расходов.**

План доходов и расходов отражает ежемесячные доходы (продажи) расходы (текущие) и чистый доход (прибыль) в бизнесе в течение первого года, второго года, третьего года и т.д.

При разработки плана доходов и расходов необходимо выполнить следующие шаги:

***1 шаг. Сделайте прогноз продаж товаров или услуг на каждый месяц первого года и по годам реализации проекта (например 3 года).***

1. Умножьте количество каждого продукта или услуги, которые вы предполагаете продавать каждый месяц на цены, по которой будете продавать.
2. Общую сумму объема продаж за каждый месяц получите. сложив данные по всем продуктам или всем услугам.
3. Определите отдельной суммой НДС, начисленный за реализованные товары, услуги.
4. Сделайте прогноз объема продаж по годам реализации проекта с учетом темпа прироста продаж в среднем от 3% до 15% в год.

***2 шаг. Сделайте прогноз текущих расходов, связанных с производством товаров или оказанием услуг на каждый месяц первого года.***

1. Рассчитайте прямые затраты на материалы, полуфабрикатов, комплектующих материалов в расчете на 1 ед. продукции.
2. Рассчитайте прямые затраты труда в расчете на 1 ед. продукции.
3. Подсчитайте общие прямые затраты (прямые затраты на материалы +прямые затраты труда) в расчете на 1 ед . продукции.
4. Рассчитайте страховые взносы (отчисления в пенсионный фонд, в фонд социального страхования, в фонд медицинского страхования). Сумма страховых взносов зависит от выбранной системы налогообложения.
5. Умножьте количество каждого продукта или услуги, которые вы предполагаете продавать каждый месяц на сумму общих прямых затрат в расчете на 1 ед. продукции.
6. Подсчитайте общую сумму косвенных затрат на каждый месяц первого года. К косвенным затратам относятся:

* арендная плата;
* затраты на продвижения товаров, услуг;
* транспортные расходы;
* амортизационные отчисления;
* затраты на страхование;
* коммунальные услуги;
* управленческие расходы;
* канцелярские расходы;
* косвенные затраты на оплату труда;
* затраты на лицензирование и сертификацию;
* прочие косвенные расходы.

***3 шаг. Рассчитайте себестоимость реализованной продукции.***

1. Сложите суммы на каждый месяц первого года:

* общую сумму прямых затрат (итоговая сумма пункта «**е»** шага 2);
* общую сумму косвенных затрат (итоговая сумма пункта **«f»** шага 2);

1. Сделайте прогноз себестоимости по годам реализации проекта с учетом темпа прироста расходов в среднем от 3 до 15% в год.

***4 шаг. Определите следующие налоги и вычеты:***

* Земельный налог – в расчете на 1 квадратный метр площади для земель населенных пунктов.
* Налог на имущество – уплачивается ежегодно по ставке 1% от стоимости основных производственных и непроизводственных фондов. Уплата текущих начисленных сумм налога осуществляется равными долями на 20 февраля, 20 мая, 20 августа и 20 ноября налогового года.
* НДС подлежащий уплате в бюджет – определяется как разница между суммами НДС начисленными за реализованные товары (итоговая сумма пункта «**с»** шага 1) и суммами НДС подлежащими уплате за приобретенные товары, выполненные работы или оказанные услуги.
* Налог на прибыль – уплачивают только те физические лица, которые находятся на общей системе налогообложения. Индивидуальные предприниматели не являются плательщиками налога на прибыль. Ставка налога на прибыль текущего периода 20%.
* Упрощённая система налогообложения (УСН) — специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта. Устанавливаются следующие налоговые ставки по налогу:
* 6%, если [объектом налогообложения](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82_%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F) является доход организации,
* 15%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину [расходов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B).
* Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) - это специальный налоговый режим, который могут применять индивидуальные предприниматели и организации в отношении определённых видов деятельности численность работников не должна превышать 100 человек. ЕНВД применяется в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности ([п.2 ст.346.26 НК РФ](http://nalog.garant.ru/fns/nk/8045f96675a46e450a56337fe2292827/#block_1004262)):
* Патентная система налогообложения устанавливается Налоговым кодексом (ст.346.43 НК РФ), вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется на территориях указанных субъектов Российской Федерации. Индивидуальные предприниматели, средняя численность наемных работников которых, не превышает за налоговый период 15 человек могут применять патентную систему, но только по тем видам деятельности по которым разрешено применение патентной системы.

***5 шаг. Рассчитайте чистый доход на каждый месяц первого года и по годам реализации проекта*** путем вычитания прогнозируемого объема продаж (итоговая сумма пункта **«l»** шага 1) и прогнозируемой себестоимости по годам реализации проекта (итоговая сумма пункта «**b»** шага 3).

***6 шаг. Сведите все расчеты в итоговую таблицу.***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/ п | Показатели | 1 год реализации  проекта | | | | Итого  1 год | 1 год реализации  проекта | | | | Итого  2 год | Всего за проект |
| 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| 1 | Объем продаж, тыс. руб |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. | Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Валовый доход, тыс. руб. (стр.1 –стр. 2) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Налоги и вычеты |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Чистый доход, тыс. руб.(стр.4-стр. 4) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**VII. Оценка экономической эффективности привлечения инвестиций в бизнес - проект**

В общем виде эффективность привлечения инвестиций – это категория, выражающая соотношение (соответствие) полученных результатов и затрат целям и интересам его участников. В пункте V вы определили величину стартового капитала. Это и будут ваши инвестиции.

Оценка экономической эффективности привлечения инвестиций проводится на основе концепции временной стоимости денег, которая основывается на следующих принципах:

* оценка эффективности использования инвестируемого капитала производится путем сопоставления дисконтированного чистого дохода, который формируется в процессе реализации бизнес- проекта и первоначальной суммы инвестиций;
* необходимость оценки эффективности требует сопоставления результатов и затрат на протяжении всего периода реализации инвестиционного проекта. Денежные потоки приводятся к настоящему времени посредством применения метода дисконтирования, т.е. способа приведения будущей стоимости денежных средств к их стоимости в настоящий момент времени;
* процесс дисконтирования денежных потоков проводится по ставке дисконта. Для приведения денежных потоков к настоящему времени применяется ставка дисконта, равная 7,5%. Данное значение ставки дисконта принято на уровне учетной ставки ЦБ РФ.
* эффективность или неэффективность проекта определяется знаком интегрального дисконтированного эффекта. Проект признается эффективным, если обеспечиваются возврат первоначальной суммы инвестиций и требуемая доходность для инвестора.

Для оценки экономической эффективности привлечения инвестиций будут использованы следующие методы, которые используются в международной практике оценки экономической эффективности привлечения инвестиций в соответствии с международным стандартом UNIDO:

- Метод определения чистого приведенного (дисконтированного) дохода (метод NPV).

- Метод определения дисконтированного срока окупаемости (метод DPP).

- Метод определения индекса доходности инвестируемых средств (метод PI).

- Метод определения внутренней нормы рентабельности (метод IRR).

*а. Рассчитайте чистый приведённый (дисконтированный) доход методом NPV.*

Чистый приведенный доход (NPV) рассчитывался по формуле

где: CFi – денежный поток в расчетном периоде t, равен чистому доходу, который вы рассчитали в итоговой таблице;

r – ставка дисконта (принять 7,5% в формулу подставляется в виде десятичной дроби 0,075);

T – количество расчетных периодов (1, 2, 3 ……t лет реализации проекта),

I0 – объем инвестиций.

По критерию эффективности привлечения инвестиций, если NPV положительный, то деятельность является эффективной. Инвестиции следует признать эффективными, так как чистый дисконтированный денежный поток достаточен для возврата первоначальной суммы инвестируемых средств и обеспечения требуемой отдачи (доходности) на инвестируемый капитал.

*б. Определите дисконтированный срок окупаемости проекта методом DPP.*

Окупаемость проекта характеризуется сроком окупаемости. Сроком окупаемости с учётом дисконтирования называется продолжительность наименьшего периода, по истечении которого накопленный дисконтированный эффект (чистый доход) становится и в дальнейшем остаётся неотрицательным.

*с. Определите индекс доходности инвестируемых средств методом Profitability Index (PI).*

Доходность обычно характеризуется индексом доходности и внутренней нормой рентабельности. Индекс доходности, рассчитанный как отношение кумулятивного денежного потока к первоначальной сумме инвестируемого капитала по формуле

,

Например, вы получили значение данного показателя 5,5. Это означает, что на каждый рубль инвестируемых средств приходится 5 руб. 50 коп. чистой дохода. Это достаточно высокий показатель.

Дополнительная литература, размещенная на сайте **shmp69.ru:**

* + 1. Кузина С.В., Кузин П.К. Разработка бизнес- плана. Учебно - методическое пособие, 2018г.
    2. Учебная тетрадь «Бизнес –план» по стандарту Международной организации труда, 2017 г.