

«Створюємо бізнес – план власного підприємства»

Очікувані результати діяльності учнів

- **Знання і розуміння:** *знає зміст понять: підприємницька діяльність, сталий розвиток; вільно оперує поняттями: конкуренція, бюджет, податки, прибуток, зарплата, професія; розуміє функції підприємців і держави в ринковій економіці; розуміє основні засади економічних відносин «держава – підприємець» та «держава - людина»; розуміє відмінності між потребами, бажанням і можливостями людини; розуміє необхідність та межі державного втручання в економіку.*
- **Уміння і навички:** *аналізує чинники попиту й пропозиції на ринках ресурсів і товарних ринках та їхній вплив на ринкову ціну; визначає інтереси економічних суб'єктів (підприємців, домогосподарств, держави) в різних ситуаціях ;оцінює вимоги роботодавців щодо найманих працівників за оголошеннями; визначає економічний та юридичний зміст відносин властивості.*
- **Установки і цінності:** *усвідомлює унікальну цінність підприємства для розвитку економіки, поважає економічні інтереси інших суб'єктів економічних відносин; розуміє необхідність навчання впродовж життя; знає, що запорукою успішної професійної діяльності є зважена самооцінка власних здібностей та талантів.*

Хід уроку

I.Організаційний момент уроку

Повідомлення теми та цілей уроку.

II. Мотивація навчальної діяльності

Метод «Займи позицію»

- Навіщо складати бізнес-план?

III. Хід практичного заняття

Формування поняття

Бізнес-план – це документ, що описує всі головні аспекти діяльності майбутнього підприємства, аналізує проблеми, на які воно може натрапити, а також визначає способи розв'язання цих проблем.

Правильно складений бізнес-план зрештою відповідає на питання, чи варто взагалі вкладати грошів у цю чи іншу справу, чи дасть вона прибутки, чи виправдаються витрати.

Міні-лекція «Структура бізнес-плану»

1. Титульний лист (назва підприємства або проекту), дата розроблення, термін реалізації.
2. Резюме, у якому дано найменування або підприємства, його адреса, основний розрахунковий бізнес-план; мета розроблення бізнес-плану; розробник; обсяг необхідних інвестицій і джерела їх отримання; термін окупності інвестицій; рівень рентабельності інвестицій; точка беззбитковості; оцінка потоку реальних грошей. Крім того, у резюме можуть бути наведені й інші показники ефективності проекту, що забезпечують його інвестиційну привабливість (чистий приведений дохід, запас фінансової міцності і т. ін.).
3. Концепція бізнес-плану, у якій :
 - а) обґрунтовують місію створюваного підприємства в інвестиційному проекті;
 - б) описують стан галузі та перспективи її розвитку;
 - в) описують мету та основні завдання, розв'язувані в бізнес-плані;
 - г) характеризують вид діяльності, товарів і послуг, їх інноваційність; місце і можливостей їх реалізації з урахуванням ємності ринку (сегмента ринку), співвідношення попиту та пропозиції на ньому, сучасних тенденцій у споживаючих переваг; умови збуту продукції та послуг і ризики, пов'язані зі збутом;

д) називають можливих інвесторів та умови інвестування проекту.

Обґрунтовують організаційно-правову форму підприємства (ТОВ, ЗАТ і ін.) і передбачуваний статутний капітал (для новостворюваного підприємства); описують оптимальні умови залучення інвестицій (з подальшою часткою у власності або на поворотній основі, або інших умовах).

4. План маркетингу, де оцінюють проектовані ринкові можливості реалізації продукції та послуг підприємства; аналізують конкурентів і обґрунтовують конкурентні переваги підприємства; описують заходи щодо просування продукції і послуг, у тому числі рекламні: обґрунтовують цінову стратегію компанії і послуг встановлення ціни на продукцію та послуги урахування планованого рівня прибутковості: конкретизують об'ємні показники реалізації товарів і послуг, їх укрупнений асортимент; складають рекламний бюджет і визначають витрати з формування інформації про ринок та конкурентів.

5. План виробництва, у якому дано виробничу програму стосовно укрупненого асортименту продукції та послуг, обчислено продуктовий баланс і визначено необхідний обсяг сировини для закупівлі, уточнено можливі ціни закупівлі і реалізації і обчислено рівень і суму валових доходів ; визначено можливих постачальників товарів, обсяги, умови поставок і розрахунків. У кінці визначено суму оборотних коштів, необхідних для функціонування підприємства з урахуванням оборотності товарно-матеріальних ресурсів.

6. План матеріально-технічного забезпечення, реалізації та виробництва необхідного обсягу товарів і послуг, де подають характеристику приміщень, включаючи площу, напрями використання, умови користування приміщеннями, оснащення обладнанням (найменування, кількість одиниць, ціна), меблями, інвентарем (за сумою, виходячи з рівня оснащення на одиницю потужності підприємства). На основі цього плану визначають потребу

в інвестиційних ресурсах з урахуванням використання не тільки основних засобів, але й оборотних (власні оборотні кошти повинні бути не менше 20% від загальної потреби в оборотних коштах).

7. Організаційний план, у якому уточнюють організаційно-правову форму управління, функціональні підрозділи. Проектування організаційної статури здійснюється з урахуванням розв'язуваних завдань, норм керованості та інших факторів (за основу під час створення нового підприємства зазвичай приймають аналогічне підприємство, яке успішно працює на цьому ринку).

8. План із праці та заробітної плати, де обґрунтовано штатний розклад на основі виробничої програми та організаційної структури, обумовлено системою мотивації і оплати праці, кваліфікаційні характеристики працівників, можливі джерела набору кадрів та їх перепідготовки, визначено остаточну суму витрат на утримання трудових ресурсів.

9. Фінансовий план, у якому визначають поточні доходи і витрати за статтями та діяльністю, прибуток (балансовий, чистий), рентабельність початкових і поточних витрат, поріг рентабельності, запас фінансової, вартість основних, оборотних коштів, їх оптимальне співвідношення.

10. Ризики, де надають їхню характеристику та можливі способи та вартість зниження ризиків або можливих втрат у разі їх виникнення.

11. Ефективність інвестиційного проекту, де уточнюють необхідний обсяг інвестицій та джерела їх отримання, термін окупності проекту, рентабельність інвестицій, таблиця погашення кредиту (якщо він необхідний).

12. Додатки, де надають розгорнуту таблицю за календарем платежів та інші розрахункові таблиці, які більш детально розкривають діяльність підприємства в майбутньому.

Робота у творчих групах

- Створити бізнес-план за алгоритмом

1. Вступ

Назва фірми.

- 1.1. Який продукт ви пропонуєте до продажу?
- 1.2. Кількість опис початку бізнесу.
- 1.3. Короткий опис початку бізнесу (чи залучені люди працювали разом раніше?)
- 1.4. Головні завдання (цілі) бізнесу.
- 1.5. Персональні завдання людей.

2. Продукт

- 2.1. Який продукт ви виробляєте?
- 2.2. Призначення продукту.
- 2.3. Чим відрізняється ваш продукт від аналогічних товарів інших виробників?
- 2.4. Ви самі виробляє продукт чи інші виробники?
- 2.5. Визначте процес виробництва.
- 2.6. Яку сировину використовуватимете і де її братимете?
- 2.7. Які дослідження ринку постачання ви вже провели?
- 2.8. Яке обладнання потрібне для виробництва, скільки коштує, де знайти потрібні кошти, де його купити?
- 2.9. Які приміщення потрібні для виробництва продукту ?
- 2.10. Яких навичок і спеціальностей вимагає виробництво?
- 2.11. Скільки працівників потрібно залучити до виробництва?
Що кожен буде робити?
- 2.12. Як ви здійснюватиме контроль за якістю?

3. Послуги (чи роздрібна торгівля)

- 3.1. Які послуги ви пропонуєте і які товари продаєте?
- 3.2. Яке обладнання вам потрібне для надання послуг (продажу товарів)?

- 3.3.** Чи потрібне вам приміщення для надання послуг (продажу товарів)?
- 3.4.** Скільки працівників потрібно і які вони мусять мати навички та вміння?
- 3.5.** Як ви здійснюватиме контроль за якістю?

4. Персонал

- 4.1.** Кожний новий працівник заповнює анкету (повідомляє про свою попередню тру

про свою попередню трудову діяльність, вказує освіту, адресу, особисті дані), підписує трудову угоду та інші документи .

5. Оригінальна структура

- 5.1.** Які види робіт виконуватиме ваше підприємства (виробництво, продаж, управління)? Які специфічні завдання ви визначатимете щодо кожного виду?
- 5.2.** Навички і вміння, яких вимагає виконання кожного виду робіт, або які є специфічними для кожного з цих видів.
- 5.3** Якого досвіду мусять набути виконавці, яке навчання вони мають пройти? (детально описати.)
- 5.4** Які роботи не зможуть виконувати люди, що працюватимуть у вашому бізнесі?
- 5.5** Чи можна їх цього навчити, чи потрібно винаймати персонал?

6 Менеджмент

- 6.1** Якими є щоденні завдання управління?
- 6.2** Як краще розподілити різні функції управління бізнесом (продаж, адміністрація, виробництво, забезпечення послуг, фінанси тощо)?
- 6.3** Які види зборів ви проводитимете? Як часто? Які питання вирішуватимете?

6.4 Чи будуть у вашому підприємстві окремі відділи? Якщо так, то як ви це організуєте?

7. Маркетинг

7.1 Яке дослідження ринку ви вже провели?

7.2 Які групи людей купують ваш продукт? Чи користуватимуться вашими послугами? Укажіть вік, стать, інтереси, соціальний статус тощо.

7.3. Який імідж своєї фірми ви хотіли б створити серед ваших клієнтів?

7.4 Як ви будете встановлювати ціну?

7.5 Який спосіб продажу оберете?

7.6 Як ви розповсюджуватимете ваш товар чи послуги ?

7.7 Які види товару після гарантійного обслуговування ви будете використовувати?

8 Юридичні аспекти бізнесу

8.1 Тип вашого підприємства.

8.2 Чи потрібні вам ліцензії, дозволи, патенти?

8.3 Якими є вимоги у вашому бізнесі щодо захисту здоров'я і безпеки праці? Як ви будете їх дотримуватися? Які вимоги передбачені у вашому бізнесі щодо страхування (соціального, банківського)?

9. Основні засоби виробництва

9.1 Які типи майна ви збираєтеся мати ? Як ви його захищатимете від крадіжок та інших обставин, що від вас не залежать?

9.2 Якими є умови орендування цього майна?

9.3 Чи потрібні вам спеціальні дозволи, пов'язані з майном (на ремонт, прибудову) ?

9.4 Чи є особливі моменти у вашій справі, пов'язані із здоров'ям і безпекою праці?

10. Фінанси

У кожному бізнес-плані має бути розділ з розрахунками очікуваних прибутків і витрат фірми. Тут вам треба визначити, якими реально будуть

ваші витрати і ваші прибутки. Намагайтеся оцінювати скептично, адже зазвичай витрати є більшими, а прибутки - меншими ніж заплановані.

10.1 Які торговельні угоди з потенційними клієнтами ви вже уклали?

10.2 Яку кількість одиниць товару (послуг) ви розраховуєте продавати щотижня?

Витрати :

10.3 Укажіть, якою буде періодичність ваших витрат.

IV. Підсумки уроку

Рефлексія. Підсумкова вправа (метод «Шкала думок»)

Кожен учень промовляє обов'язковий для всіх початок речення:

«Найпотрібніше, що я почерпнув з уроку, - це» - і завершує його особистим міркуваннями.

V. Домашнє завдання:

Опрацювати відповідний матеріал підручника та додаткові інформаційні джерела.