ГУАП

КАФЕДРА № 82

ДОКЛАД  
ЗАЩИЩЕН С ОЦЕНКОЙ

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| канд. экон. наук, доцент |  |  |  | Г.С. Армашова-Тельник |
| должность, уч. степень, звание |  | подпись, дата |  | инициалы, фамилия |

|  |
| --- |
| Доклад |
| БИЗНЕС-ПЛАН |
| по курсу: ОСНОВЫ БИЗНЕСА |
|  |
|  |

РАБОТУ ВЫПОЛНИЛ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| СТУДЕНТ гр. № | 4121 |  |  |  | А. М. Антонов |
|  |  |  | подпись, дата |  | инициалы, фамилия |

Санкт-Петербург 2024

1. **Задание**

В современной экономической ситуации невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий.

Планирование – это определение цели развития управляемого объекта, методов, способов и средств её достижения, разработка программы, плана действия различной степени детализации на ближайшую и более отдаленную перспективу. Планирование – одна из важнейших предпосылок оптимального управления производством.

Бизнес-план включает разработку цели и задач, которые ставятся перед предприятием на ближайшую и дальнюю перспективы, оценку текущего состояния экономики, сильных и слабых сторон производства, анализ рынка и информацию о клиентах.

В бизнес-плане характеризуются основные аспекты коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно столкнется, и определяются способы их решения. Бизнес-план дает объективное представление о возможностях развития производства, способах продвижения товара на рынок, ценах, возможной прибыли, основных финансово-экономических результатах деятельности предприятия, определяет зоны риска, предлагает пути их снижения.

Состав бизнес-плана и степень детализации зависит от размера создаваемого предприятия и сферы деятельности, к которой оно относится, но необходим для всех предприятий. Бизнес-план описывает все основные аспекты предпринимательской деятельности, прежде всего для того, чтобы тщательно проанализировать разработанные идеи, их разумность и реалистичность, уменьшить риск неудачи.

При составлении плана предприниматель должен придерживаться принципа: содержание бизнес-плана является подробной схемой его будущей предпринимательской деятельности. Это первый рекламный документ предпринимателя, представляющий его бизнес. Цель составления бизнес-плана для предоставления в службу занятости население – получение финансирования на открытие собственного дела.

Оформление и стиль составленного бизнес-плана очень важны. Будущий предприниматель при составлении бизнес-плана должен придерживаться нескольких требований:

1. Ясность. При разработке бизнес-плана предприниматель должен употреблять простые выражения, избегать сложных предложений.

2. Краткость. В бизнес-плане должна содержаться только самая необходимая информация.

3. Логичность. Необходимо соблюдать логическую последовательность разделов, не должно быть противоречий в изложении материала.

4. Объективность. Будущему предпринимателю необходимо трезво оценивать свои возможности и возможности конкурентов, не преувеличивать значение и перспективы своего дела.

5. Структура плана. Материал должен быть разделен на короткие, четко обозначенные параграфы. Для выделения различных частей бизнес-плана можно использовать разные штифты, цвета.

В настоящее время не существует установленных методик подготовки бизнесплана, однако, общая структура должна придерживаться следующих основных параметров:

1.Краткое содержание проекта (резюме, обзорный раздел).

2. Стоимость проекта.

3. План подготовки производства.

4. Обзор инвестиций и финансов.

5. Планируемые затраты по проекту.

6. Осуществленные вложения по проекту.

7. Маркетинг.

8. План производства и сбыта.

9. Расчет себестоимости.

10. Месячная себестоимость в зависимости от объемов производства.

11. Отчет о прибылях и убытках.

12. Отчет о движении денежных средств.

# **2 Бизнес-план**

Бизнес-план проекта «Производство декоративных фонтанов»

1. Краткое содержание проекта (резюме, обзорный раздел):

Проект предполагает производство и установку декоративных фонтанов для частных и коммерческих клиентов. Продукция включает садовые, интерьерные и общественные фонтаны с уникальными функциями: светомузыкальное сопровождение, фильтрация воздуха и энергосбережение. Основные целевые группы: владельцы домов, рестораны, отели, муниципалитеты.

Проект направлен на удовлетворение растущего спроса на эксклюзивные и экологичные дизайнерские решения.

2. Стоимость проекта:

Общая стоимость реализации проекта – 5 000 000 рублей, включая закупку оборудования, маркетинг и начальные производственные затраты.

3. План подготовки производства:

Разработка дизайна (3 месяца):

* Набор команды дизайнеров и инженеров.
* Создание первых макетов продукции.

Закупка оборудования и материалов (2 месяца):

* Оборудование для резки и обработки камня, насосы, электроника.

Организация производственной базы (1 месяц):

* Аренда и обустройство помещения для производства.

Тестирование продукции (1 месяц):

* Проверка надежности конструкций и работоспособности насосных систем.

4. Обзор инвестиций и финансов:

* Инвестиции: 3 500 000 рублей (личные вложения и заемные средства).
* Финансовый план рассчитан на срок окупаемости в 12 месяцев при среднем объеме продаж.

5. Планируемые затраты по проекту:

Закупка оборудования – 2 000 000 рублей.

Рекламная кампания – 500 000 рублей.

Заработная плата сотрудников – 300 000 рублей/месяц.

Производственные материалы – 700 000 рублей (первая партия).

6. Осуществленные вложения по проекту:

Собственные вложения: 1 500 000 рублей.

Затраты на разработку дизайна и первых моделей: 500 000 рублей.

Первичные маркетинговые акции: 100 000 рублей.

7. Маркетинг:

Реклама:

Создание и продвижение сайта и соцсетей (Instagram, Facebook, TikTok).

Участие в выставках по ландшафтному дизайну и благоустройству.

Партнерства:

Сотрудничество с архитекторами, дизайнерами интерьеров и строительными компаниями.

Ценообразование:

Гибкая стоимость в зависимости от сложности заказа: от 200 000 до 500 000 рублей за проект.

8. План производства и сбыта:

1. Ежемесячное производство: 10–15 единиц продукции.
2. Сбыт:

* Прямые продажи через сайт.
* Партнерские продажи через дизайнеров и магазины декора.

1. Доставка и установка: в течение 7–14 дней после оформления заказа.

9. Расчет себестоимости:

Себестоимость одного фонтана: 150 000 рублей.

* Материалы: 60%.
* Работа: 25%.
* Логистика: 15%.

10. Месячная себестоимость в зависимости от объемов производства:

* Производство 10 фонтанов: 1 500 000 рублей.
* Производство 15 фонтанов: 2 250 000 рублей.

11. Отчет о прибылях и убытках:

1. Доходы:

* Продажа 10 фонтанов/месяц: 3 000 000 рублей.

2. Расходы:

* Производство: 1 500 000 рублей.
* Операционные затраты: 500 000 рублей.

3. Чистая прибыль: 1 000 000 рублей.

12. Отчет о движении денежных средств:

1. Входящие потоки:

* Доходы от продаж: 3 000 000 рублей.

2. Исходящие потоки:

* Производственные затраты: 1 500 000 рублей.
* Реклама: 200 000 рублей.
* Заработная плата: 300 000 рублей.
* Прочие расходы: 100 000 рублей.

3. Остаток денежных средств: 900 000 рублей/месяц.