



Е. А. Газеева

# **БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ОТРАСЛИ**

Екатеринбург  
УГЛТУ  
2025

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Уральский государственный лесотехнический университет»  
(УГЛТУ)

Кафедра технологии и оборудования лесопромышленного производства

Е. А. Газеева

## **БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ОТРАСЛИ**

Методические указания к практическим занятиям  
для самостоятельных и лабораторных работ  
для обучающихся по направлению подготовки «Технология  
лесозаготовительных и деревоперерабатывающих производств».  
Профиль – «Технологический менеджмент в лесном бизнесе».  
Дисциплина – «Бизнес-планирование в отрасли».  
Очной и заочная форма обучения

Екатеринбург  
УГЛТУ  
2025

Печатается по рекомендации методической комиссии Института  
леса и природопользования УГЛТУ.

Протокол № 1 от 7 октября 2024 г.

Рецензент – доцент кафедры МОД, д-р техн. наук *М. В. Газеев*

Предназначены для всех обучающихся, осваивающих образовательные  
программы всех направлений и специальностей высшего образования,  
реализуемых в УГЛТУ.

Редактор П. С. Фенина

Оператор компьютерной верстки Е. Н. Дунаева

---

Подписано в печать 19.02.2025

Плоская печать

Формат 60×84/16

Поз. 7

Заказ №

Печ. л. 2,32

Тираж 10 экз.

---

Редакционно-издательский сектор РИО УГЛТУ

Сектор оперативной полиграфии РИО УГЛТУ

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 1

### НАЛОГИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

#### 1.1. Общие положения

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Организатором является один человек, который одновременно является и собственником, и менеджером, он один принимает все решения и отвечает по всем долгам, он ведет дело за свой счет, его преимущество – оперативность принятия решений и моментальное реагирование на запросы потребителей. Эта форма предпринимательской деятельности проста в оформлении и регистрации. Индивидуальному предпринимателю предоставлено право иметь фирменный знак, открыть счет в банке, производить наличные и безналичные расчеты, пользоваться кредитом, вовлекать в свою хозяйственную деятельность других предпринимателей на основе договоров. Индивидуальный предприниматель несет неограниченную ответственность по всем своим обязательствам (в случае банкротства взыскание налагается на все имущество: дом, квартиру, машину, бытовую технику).

В результате деятельности ИП платит налоги. Он должен знать виды налоговых режимов:

**1. УСН** – упрощенная система налогообложения, относится к специальным налоговым режимам. Существует два вида УСН:

- «Доходы» со ставкой 6 %;
- «Доходы минус Расходы» со ставкой 15 %.

Кроме налога на прибыль предприниматель выплачивает страховые взносы – это отчисления в Пенсионный фонд – ПФР, Фонд обязательного медицинского страхования – ФОМС и Фонд соцстрахования – ФСС. Страховые взносы «за себя» в 2025 году составили 53 658 руб. Оплата ФОМС дает доступ к бесплатной медицинской помощи: обращение в поликлиники, вызов скорой помощи.

Если доход предпринимателя за год превышает 300 000 руб., ИП обязан перечислять на свое пенсионное страхование 1 % от суммы превышения.

Например, доход ИП на УСН за год составил 700 000 рублей, дополнительно необходимо заплатить:  $(700\,000 - 300\,000) \cdot 0,01 = 4\,000$  руб.

**2. ОСНО** – общий режим налогообложения, который вступает в действие независимо от желания предпринимателя. Это происходит в том случае, если в процессе государственной регистрации не было представле-

но заявление на использование налоговой системы и гражданин станет автоматически плательщиком налогов по ОСНО.

ИП на ОСНО платят:

- налог на доходы физических лиц по ставке 13 % (Д – Р)13 %;
- НДС по ставке 0 %, 10 %, 20 %;
- налог на имущество физических лиц по ставке до 2 %.

**3. Патент** – система, используемая только индивидуальными предпринимателями. При этом также стоит убедиться в том, что эта система подходит данному режиму по виду деятельности. Их перечень устанавливается в конкретном регионе. В таком случае приобретается патент, и нет необходимости уплачивать налог, рассчитывая его по результатам ведения бизнеса. Срок его действия длится 1 год. Условия для ПСН: средняя численность наемных работников не должна превышать 15 человек; доходы налогоплательщика от реализации по всем видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения, не должны превышать 60 млн руб. Например, стоимость патента за парикмахерскую в Москве – 59 400 руб. на год. Налог за парикмахерскую в Барнауле – 43 920 руб. на год.

**4. ЕСХН** – это налоговый режим для производителей, которые работают в растениеводстве, животноводстве, лесном и сельском хозяйствах. Организации (индивидуальные предприниматели), которые не производят сельхозпродукцию, а только осуществляют ее первичную или последующую (промышленную) переработку, не вправе применять ЕСХН. Ставка налога максимум 6 % с прибыли ИП. Регионы могут снижать ее вплоть до 0 % для всех или некоторых категорий налогоплательщиков. В Московской области до 31 декабря 2026 года будет действовать нулевая ставка.

**5. ПНД** – налог на профессиональный доход, специальный налоговый режим для самозанятых граждан, который можно применять с 2019 года. Действовать этот режим будет в течение 10 лет. Физические лица и индивидуальные предприниматели, перешедшие на специальный налоговый режим (самозанятые), должны платить с доходов от самостоятельной деятельности налог по льготной ставке 4 % при работе с физическими лицами или 6 % при работе с юридическими лицами. Это позволяет легально вести бизнес и получать доход от подработок без рисков получения штрафа за незаконную предпринимательскую деятельность. Индивидуальные предприниматели, которые зарегистрировались в качестве налогоплательщиков налога на профессиональный доход, не уплачивают фиксированные страховые взносы. На других специальных налоговых режимах страховые взносы нужно платить даже при отсутствии дохода. При отсутствии дохода в течение налогового периода нет никаких обязательных, минимальных или фиксированных платежей. При этом самозанятые являются участниками системы обязательного медицинского страхования и могут получать бесплатную медицинскую помощь.

## 1.2. Задание для закрепления материала

Рассчитать сумму налогов по всем системам налогообложения. Сравнить, по какому виду налогового режима индивидуальному предпринимателю выгоднее платить налоги. Исходные данные по вариантам приведены в табл. 1.

Таблица 1

### Исходные данные для расчетов

№ варианта	Доход, тыс. руб.	Расход, тыс. руб.	Стоимость произведенной продукции, тыс. руб.	Стоимость основных фондов, тыс. руб.
1	2 000	900	500	2 000
2	1 000	400	700	3 000
3	1 000	600	800	4 500
4	2 000	500	300	1 500
5	3 000	1 500	450	3 700
6	1 500	500	580	5 000
7	2 000	1 000	480	2 800
8	1 100	500	900	6 000
9	1 300	400	580	3 200
10	860	240	1 000	7 000
11	560	320	850	6 200
12	810	530	470	5 300
13	720	340	680	4 600
14	1 450	850	560	3 200
15	1 550	750	490	4 300
16	2 000	1 000	510	1 500
17	740	300	750	6 400
18	450	230	650	3 800
19	800	360	350	4 600
20	1 120	630	680	5 300

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 2

### ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 2.1. Общие положения

Понятие оценки *инновационной активности*, как известно, тесно связано с такой экономической категорией, как *инновационная деятельность*, которую принято характеризовать как процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в *новый* или *усовершенствованный* продукт, реализуемый на рынке, в *новый* или *усовершенствованный* технологический процесс, используемый в практической деятельности.

#### 2.2. Задание для закрепления материала

Рассчитать коэффициенты инновационной активности предприятия. Сравнить полученные данные с нормативными и сделать выводы. Исходные данные по вариантам приведены в табл. 2.

Таблица 2

Исходные данные для расчета коэффициентов  
инновационной активности предприятия

Анализируемые параметры оценки инновационной активности предприятий	Исходные данные по вариантам (руб.)		
	1, 4, 7, 10, 13, 16, 19	2, 5, 8, 11, 14, 17, 20	3, 6, 9, 12, 15, 18, 21
Интеллектуальная собственность	887 168	236 847	26 724
Внеоборотные активы	9 527 783	4 357 945	1 935 327
Число занятых в сфере НИР и ОКР (чел.)	78	34	16
Численность работников предприятия в целом	236	123	62
Оборудование опытно-приборного назначения	1 978 169	924 563	146 974
Оборудование производственно-технологического назначения	6 147 259	3 284 246	671 289
Вновь введенные основные производственные фонды	2 359 691	1 356 759	276 825
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия	4 924 781	2 963 184	564 127
Выручка от реализации новой или усовершенствованной продукции	1 264 238	774 120	87 644
Общая выручка от реализации всей прочей продукции	2 178 055	1 207 166	176 293
Научно-исследовательские и учебно-методические инвестиционные проекты	2 733 289	1 458 220	127 893
Прочие инвестиционные расходы	4 937 862	3 381 326	523 776

**1. Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью –  $K_{ис}$ .** Он определяет наличие у предприятия интеллектуальной собственности и прав на нее в виде патентов, лицензий на использование изобретений, свидетельств на промышленные образцы, полезные модели, программные средства, товарные знаки и знаки обслуживания, а также иных, аналогичных с перечисленными, прав и активов, необходимых для эффективного инновационного развития.

В данном анализе отношение перечисленных ресурсов к прочим внеоборотным активам  $A_{вн}$  предприятия может указывать на степень его оснащенности и вооруженности интеллектуальным капиталом, по сравнению с другими основными средствами производства. Величина  $K_{ис}$  имеет следующий вид:

$$K_{ис} = C_{и} / A_{вн},$$

где  $C_{и}$  – интеллектуальная собственность, руб.

При этом

$$\begin{aligned} K_{ис} &\geq 0,10 \dots 0,15 \text{ – стратегия лидера;} \\ K_{ис} &\leq 0,10 \dots 0,05 \text{ – стратегия последователя.} \end{aligned}$$

**2. Коэффициент персонала, занятого в НИР и ОКР –  $K_{пр}$ .** Этот коэффициент характеризует профессионально-кадровый состав предприятия. Он показывает долю персонала, занимающегося непосредственно разработкой новых продуктов и технологий, производственным и инженерным проектированием, другими видами технологической подготовки производства для выпуска новых продуктов или внедрения новых услуг, по отношению к среднесписочному составу всех постоянных и временных работников, числящихся на предприятии. Определяется по формуле

$$K_{пр} = П_{н} / Ч_{р},$$

где  $П_{н}$  – число занятых в сфере НИР и ОКР, чел.;

$Ч_{р}$  – средняя численность работников предприятия, чел.

При этом

$$\begin{aligned} K_{пр} &\geq 0,20 \dots 0,25 \text{ – стратегия лидера;} \\ K_{пр} &\leq 0,20 \dots 0,15 \text{ – стратегия последователя.} \end{aligned}$$

**3. Коэффициент имущества, предназначенного для НИР и ОКР –  $K_{ин}$ .** Он показывает долю имущества экспериментального и исследовательского назначения, приобретенных машин и оборудования, связанных

с технологическими инновациями в общей стоимости всех производственно-технологических машин и оборудования. Вычисляется по формуле

$$K_{ни} = O_{оп} / O_{пн},$$

где  $O_{оп}$  – стоимость оборудования опытно-приборного назначения, руб.;

$O_{пн}$  – стоимость оборудования производственного назначения, руб.

При этом

$K_{ни} \geq 0,25 \dots 0,30$  – стратегия лидера;

$K_{ни} \leq 0,25 \dots 0,20$  – стратегия последователя.

**4. Коэффициент освоения новой техники –  $K_{от}$ .** Он характеризует способность предприятия к освоению нового оборудования и новейших производственно-технологических линий и рассчитывается из соотношения вновь введенных за последние три года в эксплуатацию основных производственно-технологических фондов по сравнению с прочими средствами, включая здания, сооружения, транспорт, по формуле

$$K_{от} = OF_n / OF_{ср},$$

где  $OF_n$  – стоимость вновь введенных основных фондов, руб.;

$OF_{ср}$  – среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия, руб.

При этом

$K_{от} \geq 0,35 \dots 0,40$  – стратегия лидера;

$K_{от} \leq 0,35 \dots 0,30$  – стратегия последователя.

**5. Коэффициент освоения новой продукции –  $K_{оп}$ .** Он оценивает способность предприятия к внедрению инновационной или подвергшейся технологическим изменениям продукции по формуле

$$K_{оп} = ВР_{нп} / ВР_{об},$$

где  $ВР_{нп}$  – выручка от продаж новой или усовершенствованной продукции (работ, услуг) и продукции (работ, услуг), изготовленной с использованием новых или улучшенных технологий, руб.;

$ВР_{об}$  – общая выручка от продажи всей продукции (работ, услуг), руб.

При этом

$K_{оп} \geq 0,45 \dots 0,50$  – стратегия лидера;

$K_{оп} \leq 0,45 \dots 0,40$  – стратегия последователя.

**6. Коэффициент инновационного роста –  $K_{ир}$ .** Он определяет устойчивость технологического роста и производственного развития и свидетельствует об опыте предприятия по управлению инновационными проектами. Показывает долю средств, выделяемых предприятием на собственные и совместные исследования по разработке новых технологий, обучение и подготовку персонала, связанного с инновациями, хозяйственные договоры по проведению маркетинговых исследований, в общем объеме всех инвестиций (в том числе капиталообразующих и портфельных) по формуле

$$K_{ир} = I_{ис} / I_{об},$$

где  $I_{ис}$  – стоимость научно-исследовательских и учебно-методических инвестиционных проектов, руб.;

$I_{об}$  – общая стоимость прочих инвестиционных расходов, руб.

При этом

$$K_{ир} \geq 0,55 \dots 0,60 \text{ – стратегия лидера;}$$
$$K_{ир} \leq 0,55 \dots 0,50 \text{ – стратегия последователя.}$$

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 3

### ЛИЗИНГ

#### 3.1. Общие положения

*Лизинг* – это аренда имущества с правом его дальнейшего выкупа. По лизинговому договору лизингодатель сдает принадлежащее ему имущество во временное владение и пользование лизингополучателю либо обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование для предпринимательской деятельности. В договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа лизингового имущества лизингополучателем по истечении или до истечения срока договора.

Предприятия, используя лизинговые операции, получают самое современное техническое оборудование. Собственных средств на такую модернизацию у предприятий не хватает, и лизинг способствует ускорению темпов обновления продукции. Поэтому во многих странах лизинговыми компаниям предоставляются льготы по налогам.

Основные показатели при лизинговой деятельности следующие.

*Стоимость объекта лизинга  $P$*  – контрактная цена объекта. К моменту заключения договора она равна рыночной цене объекта и не изменяется в дальнейшем.

*Остаточная стоимость объекта  $S$*  в конце срока лизинга составляет от 3 до 30 % стоимости объекта; остаточная стоимость объекта не выкупается в период лизинга.

*Лизинговая ставка  $i$*  – заданная величина дохода от вложенных в объект средств. Определяется исходя из нормы прибыли, налогов, кредитной ставки, инфляции. При изменении налогов и уровня инфляции лизинговая ставка также может изменяться, но это должно быть зафиксировано в договоре.

*Срок лизингового договора* для финансового лизинга определяется исходя из нормативного срока амортизации.

Приведем расчет лизинговых платежей при *оперативном лизинге*.

**Пример.** Фирма получила оборудование по оперативному лизингу на 2 млн руб. Срок лизинга – 2 года. Норма амортизационных отчислений – 12 % годовых; процентная ставка по кредиту, полученному лизингодателем, – 24 % годовых; комиссионное вознаграждение лизингодателя – 4 % годовых; размер вознаграждения за дополнительные услуги (юридическая консультация, обучение персонала) составляет 80 тыс. руб. Ставка налога на добавленную стоимость – 20 %. По окончании лизингового договора возможен выкуп оборудования по остаточной стоимости. Требуется

определить размеры лизинговых взносов и остаточную стоимость оборудования, если лизинговые взносы платятся ежеквартально равными суммами в начале каждого квартала.

$P = 2$  млн руб.;  
 $n = 2$ ;  $m = 4$ ;  
 $i_a = 0,12$ ;  
 $i_k = 0,24$ ;  
 $i_l = 0,04$ ;  
 $i_{ндс} = 0,18$ ;  
 $S = 80$  тыс. руб.

Введем обозначения:  $n$  – количество лет;  $m$  – количество кварталов;  $i_a$ ,  $i_k$ ,  $i_l$ ,  $i_{ндс}$  – соответственно, процентные ставки амортизационных отчислений, по кредиту, комиссионная и налога на добавленную стоимость;  $S$  – размер вознаграждения за дополнительные услуги. Для дальнейших расчетов необходимо знать среднегодовую стоимость оборудования  $P_c$  (табл. 3).

Таблица 3

Пример расчета среднегодовой стоимости оборудования

Период	Стоимость оборудования на начало года, млн руб.	Амортизационные отчисления, млн руб.	Стоимость оборудования на конец года, млн руб.	Среднегодовая стоимость $P_c$ , млн руб.
1-й год	2,0	0,24	1,76	1,88
2-й год	1,76	0,24	1,52	1,64

Определим лизинговые платежи за 1-й год. В состав платежей входят амортизационные отчисления, плата за кредит, комиссионное вознаграждение, дополнительные услуги и налог на добавленную стоимость.

Амортизационные отчисления

$$S_a = i_a \cdot P = 0,12 \cdot 2 = 0,24 \text{ млн руб.}, \quad (3.1)$$

где  $P$  – балансовая стоимость оборудования по договору лизинга.

Проценты за используемые кредитные ресурсы

$$S_k = i_k \cdot P_c = 0,24 \cdot 1,88 = 0,4512 \text{ млн руб.}, \quad (3.2)$$

где  $P_c$  – среднегодовая сумма непогашенного кредита или среднегодовая сумма остаточной стоимости оборудования – предмета лизингового договора.

Комиссионное вознаграждение устанавливается в процентах от балансовой стоимости или среднегодовой остаточной стоимости оборудования – предмета лизингового договора  $P_c$

$$S_l = P_c \cdot i_l = 1,88 \cdot 0,04 = 0,0752 \text{ млн руб.} \quad (3.3)$$

Годовая плата за дополнительные услуги

$$S_{год} = \frac{S}{n} = \frac{0,08}{2} = 0,04 \text{ млн руб.} \quad (3.4)$$

Сумма прямых лизинговых платежей

$$S' = S_a + S_k + S_l + S_{год} = 0,8064 \text{ млн руб.}, \quad (3.5)$$

где в  $S'$  включаются амортизационные отчисления, плата за кредитные услуги, комиссионные расходы – вознаграждение лизингодателю и плата за дополнительные услуги.

Размер налога на добавленную стоимость

$$S_{ндс} = S' \cdot i_{ндс} = 0,8064 \cdot 0,18 = 0,1452 \text{ млн руб.} \quad (3.6)$$

Сумма лизинговых платежей за 1-й год

$$S_1 = S' + S_{ндс} = 0,8064 + 0,1452 = 0,9516 \text{ млн руб.} \quad (3.7)$$

Платежи за 2-й год:

$$S_a = 0,12 \cdot 2 = 0,24 \text{ млн руб.};$$

$$S_k = 1,64 \cdot 0,24 = 0,3936 \text{ млн руб.};$$

$$S_l = 1,64 \cdot 0,04 = 0,0656 \text{ млн руб.};$$

$$S_{год} = 0,04 \text{ млн руб.};$$

$$S'' = 0,7392 \text{ млн руб.};$$

$$S_{ндс} = 0,7392 \cdot 0,18 = 0,1331 \text{ млн руб.};$$

$$S_2 = 0,7392 + 0,1331 = 0,8723 \text{ млн руб.}$$

Общая сумма платежей за срок лизингового договора

$$\Sigma S = S_1 + S_2 = 0,9516 + 0,8723 = 1,8239 \text{ млн руб.} \quad (3.8)$$

Ежеквартальные лизинговые взносы

$$R = \frac{\Sigma S}{m \cdot n} = \frac{1,8239}{4 \cdot 2} = 0,2280 \text{ млн руб.} \quad (3.9)$$

Общая сумма платежей по отдельным статьям затрат приведена в табл. 4.

Таблица 4

Расчет платежей по статьям

Статья расходов	Сумма, млн руб.	Проценты
Амортизационные отчисления	0,48	26,32
Проценты за кредит	0,8448	46,32
Комиссионные расходы	0,1408	7,72
Дополнительные услуги	0,08	4,39
НДС	0,2783	15,25
Итого	1,8239	100,00

Остаточная стоимость оборудования

$$S_{ост} = P - \sum S_a = 2 - 0,48 = 1,52 \text{ млн руб.} \quad (3.10)$$

**3.2. Задание для закрепления материала**

Представлены исходные данные:

– стоимость имущества, полученного фирмой по лизингу,  $P$ ;

– срок лизингового договора  $n$ ;

– норма амортизационных отчислений  $i_a$ ;

– процентная ставка по кредиту для лизингодателя  $i_k$  годовых;

– комиссионное вознаграждение  $i_l$  годовых;

– дополнительные услуги, оказываемые лизингодателем, оценены в  $S$ .

Налог на добавленную стоимость составляет 18 %. Для некоторых вариантов дополнительно предусмотрены ускоренная амортизация с коэффициентом  $k$  и аванс лизингодателю в размере  $A$ . Исходные данные приведены в табл. 5. Определите лизинговые платежи, амортизационные отчисления, плату за кредит, комиссионное вознаграждение, дополнительные услуги и налог на добавленную стоимость. Количество кварталов в году  $m = 4$ .

Таблица 5

Исходные данные для расчетов

Показатели	Значения по вариантам (в числителе – с 1 по 10, в знаменателе – с 11 по 20)									
	1 11	2 12	3 13	4 14	5 15	6 16	7 17	8 18	9 19	10 20
$P$ , млн руб.	26	30	34	29	40	24	28	27	40	32
$n$ , лет	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
$i_a$ , %	$\frac{12,5}{10}$	$\frac{12,5}{10}$	$\frac{10}{12}$	$\frac{12,5}{10}$	$\frac{12}{20}$	$\frac{12}{12,5}$	$\frac{12}{10}$	$\frac{11}{10}$	$\frac{12,5}{11}$	$\frac{12,5}{11}$
$i_k$ , %	36	24	20	24	24	36	24	24	24	24
$i_l$ , %	6	6	6	7	12	6	8	7	10	10
$S$ , млн руб.	0,64	0,80	0,55	0,70	0,10	0,50	0,80	0,70	0,40	0,40

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 4

### ФРАНЧАЙЗИНГ

#### 4.1. Общие положения

*Франчайзинг* – это форма делового сотрудничества, при которой компания с известным именем (франчайзер) перепродает права вместе с технологией производства независимым предприятиям (франчайзи).

*Франчайзер* – это компания, которая выдает лицензию на право пользования своим товарным знаком, ноу-хау, операционными системами.

*Франчайзи* – это человек или компания, который(-ая) покупает бизнес у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, ноу-хау и систем ведения работ франчайзера.

*Франшиза* – это полная бизнес-система, которую франчайзер продает франчайзи. Другим названием для подобной системы служит *франчайзинговый пакет*, который обычно включает пособия по ведению работ и другие важные материалы, принадлежащие франчайзеру.

#### 4.2. Задача для закрепления материала

Начинающий бизнесмен планирует выкупить франшизу. Ему необходимо заплатить первоначальный взнос, далее при ведении бизнеса выплачивать ежемесячно роялти и оплату за управленческие и консультационные услуги. Рассчитать годовой прибыль бизнесмена. Исходные данные приведены в табл. 6.

Таблица 6

Исходные данные

№ вар.	Стоимость проекта, тыс. руб.	Франшиза, %	Доход за месяц, тыс. руб.	Роялти, %	Отчисления на маркетинг, %
1	2 000	10	500	6	5
2	3 000	11	700	7	6
3	4 500	8	800	6	7
4	1 500	9	300	7	8
5	3 700	7	450	10	9
6	5 000	5	580	7	8
7	2 800	7	480	8	6
8	6 000	6	900	9	5
9	3 200	5	580	6	7
10	7 000	12	1 000	5	8
11	6 200	10	850	4	6
12	5 300	9	470	8	7
13	4 600	7	680	5	6
14	3 200	8	560	9	5
15	4 300	9	490	10	6
16	1 500	6	510	8	7
17	6 400	13	750	6	8
18	3 800	8	650	5	6
19	4 600	10	350	8	7
20	5 300	9	680	7	5

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 5

### АКЦИИ

#### 5.1. Общие положения

*Акции* – это ценные бумаги, свидетельствующие о внесении пая в капитал акционерного общества и дающие право на получение дивиденда из прибыли этого общества, право участия в управлении акционерным обществом и получения части имущества после его ликвидации. Акции выпускаются банками, промышленными и торговыми корпорациями и бывают *простые* и *привилегированные*.

Размер прибыли от купленных акций зависит от темпов роста курса акции, размера выплачиваемых дивидендов, темпов инфляции и роста банковского процента, размеров налогов с прибыли. По *простым акциям* размер дивидендов заранее не фиксируется и не гарантируется. Величина дивидендов определяется общим собранием акционеров по итогам хозяйственной деятельности акционерного общества за истекший период. Простые акции дают право на управление акционерным обществом по принципу: одна акция – один голос, иногда несколько голосов. При покупке обыкновенных акций инвестор рискует понести убытки от возможного падения курса акций, из-за слишком медленного роста курса, из-за сильных колебаний курса, из-за невыплаты дивидендов или из-за их малых размеров, из-за банкротства акционерной компании.

По *привилегированным акциям* владельцы получают дивиденды в первую очередь. Минимальная величина дивидендов определяется фиксированными процентами от номинальной суммы акции. Величина процентов устанавливается акционерным обществом при выпуске акций. В случае ликвидации акционерного общества владелец имеет право на первоочередной возврат внесенного пая. Права на управление акционерным обществом привилегированные акции не дают.

*Дивиденды* – это часть прибыли акционерной компании, подлежащая распределению среди акционеров пропорционально числу и виду принадлежащих им акций. Дивиденды выплачиваются акционерам после выплаты компанией налога на прибыль. Предельный размер доходов по дивидендам не установлен, все зависит от количества акций владельца и конечных результатов работы компании. Величина дивидендов обычно прямо пропорциональна цене акции. Информация о дивидендах задается одним из двух способов: в виде процентной ставки или как абсолютное значение.

*Доходы от простых акций.* Владельцы обыкновенных акций получают свои дивиденды только после выплаты дивидендов по привилегированным акциям. Решение о выплате дивидендов и об их

размере принимает совет директоров акционерной компании, исходя из полученной прибыли. Держателю акций дивиденды наличными выплачиваются лишь в том случае, если компания имеет доход, но даже и это условие не является строго обязательным.

**Пример.** Компания «Клиник» получила чистый доход в отчетном году в размере 60 тыс. руб. Уставной капитал – 1 тыс. обыкновенных и 50 привилегированных акций. Цена привилегированной акции – 1 тыс. рублей. В соответствии с уставом предприятия держатели привилегированных акций должны получить дивиденды величиной 20 % их номинальной цены. Распределение акций такое:

- Иванов И. П. – 500 обыкновенных акций;
- Сомов П. И. – 30 привилегированных и 200 обыкновенных акций;
- Миронов А. Ф. – 20 привилегированных акций;
- Степаненко Е. А. – 300 обыкновенных акций.

1. По одной акции привилегированного типа будет начислено

$$1 \text{ тыс. руб.} \cdot 20 \% = 200 \text{ руб.}$$

2. Общий показатель привилегированных акций

$$200 \text{ руб.} \cdot 50 \text{ шт.} = 10\,000 \text{ руб.}$$

3. Одна обыкновенная акция оплачивается так

$$(60 \text{ тыс. руб.} - 10 \text{ тыс. руб.}) / 1000 = 50 \text{ руб.}$$

4. Дивиденды будут такими: Иванову И. П. будет выдано 25 тыс. руб. ( $50 \cdot 500$ ); Сомову П. И. – 16 тыс. руб. ( $200 \cdot 30 + 50 \cdot 200$ ); Миронову А. Ф. – 4 тыс. руб. ( $200 \cdot 20$ ); Степаненко Е. А. получит 15 тыс. руб. ( $50 \cdot 300$ ).

## 5.2. Задача для закрепления материала

Фирма выпустила 60 простых акций, 20 привилегированных акций номиналом по 100 тыс. руб. Дивиденды, согласно уставу, составляют 10 % от их номинальной цены. Годовой доход фирмы составил 300 тыс. руб. Рассчитайте дивиденды при последующем распределении акций у владельцев согласно вариантам (табл. 7).

Таблица 7

Исходные данные по вариантам

Владелец	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	Кол-во привилегированных акций / кол-во простых акций															
Перов С. И.	5/6	6/15	3/16	1/10	4/7	9/11	0/15	5/9	7/17	8/9	6/15	2/6	6/11	7/9	9/6	8/10
Цой С. С.	7/14	4/12	17/9	5/12	5/15	7/12	10/8	5/12	6/5	3/11	9/15	9/9	7/6	4/11	7/6	7/9
Панин А. В.	8/10	10/3	0/5	14/8	11/8	4/7	10/7	10/9	7/8	9/10	5/0	9/15	7/13	9/10	4/18	5/11

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 6

### АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕСУРСАМИ

#### 6.1. Общие положения

Необходимым условием выполнения плана производства продукции, снижения ее себестоимости, роста прибыли, рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества. *Задачи* анализа обеспеченности и использования материальных ресурсов:

- 1) оценка реальности планов материально-технического снабжения, степени их выполнения и влияния на объем производства продукции, ее себестоимость и другие показатели;
- 2) оценка уровня эффективности использования материальных ресурсов;
- 3) выявление внутрипроизводственных резервов экономии материальных ресурсов и разработка конкретных мероприятий по их использованию.

При анализе обеспеченности предприятия материальными ресурсами проверяют качество плана материально-технического снабжения. Проверку реальности начинают с изучения норм и нормативов, которые положены в основу расчета потребности предприятия.

Важным условием бесперебойной работы предприятия является полная обеспеченность потребности в производственных ресурсах.

Под производственными ресурсами подразумевается совокупность средств производства, требующихся для создания добавленной стоимости с целью достижения необходимого экономического эффекта. Они формируют экономический потенциал предприятия как самостоятельного хозяйствующего субъекта экономики, под которым понимаются потенциальные возможности по достижению максимального результата при наиболее эффективном применении средств производства. Ресурсы подразделяют на:

- *материальные*. Это материально-техническая база, к которой относятся средства и предметы труда, основной и оборотный капитал, земля и энергия;
- *финансовые*. Это денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия. Они могут формироваться из собственных, заемных и привлеченных источников;
- *трудовые*. Это производительная сила организации, к которой относятся работники с разными навыками и квалификацией;
- *нематериальные*. Представляют собой элементы производственного потенциала, для которых характерно отсутствие материальной формы. К ним можно отнести программное обеспечение, базы данных, промышленные технологии, изобретения и объекты, признанные интеллектуальной собственностью.

Показатели эффективности ресурсов представлены в табл. 8.

Таблица 8

Показатели эффективности материальных ресурсов

Показатель	Формула расчета	Экономическая интерпретация показателя
1. Обобщающие показатели		
Материалоемкость продукции ( <i>ME</i> )	$ME = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Стоимость продукции}}$	Отражает величину материальных затрат, приходящуюся на 1 руб. выпущенной продукции
Материалоотдача продукции ( <i>MO</i> )	$MO = \frac{\text{Стоимость продукции}}{\text{Сумма материальных затрат}}$	Характеризует выход продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции ( <i>UM</i> )	$UM = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Себестоимость продукции}}$	Отражает уровень использования материальных ресурсов, а также структуру (материалоемкость продукции)
Коэффициент использования материалов ( <i>KM</i> )	$KM = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Сумма материальных затрат по плану}}$	Показывает уровень эффективности использования материалов, соблюдения норм их расходования
2. Частные показатели		
Сырьеемкость продукции ( <i>CME</i> )	$CME = \frac{\text{Стоимость сырья}}{\text{Стоимость продукции}}$	Показатели отражают эффективность потребления отдельных элементов материальных ресурсов на 1 руб. выпущенной продукцией
Металлоемкость продукции ( <i>MME</i> )	$MME = \frac{\text{Стоимость потребленного материала}}{\text{Стоимость продукции}}$	
Топливоемкость продукции ( <i>TME</i> )	$TME = \frac{\text{Стоимость потребленного топлива}}{\text{Стоимость продукции}}$	
Энергоемкость продукции ( <i>ЭМЕ</i> )	$\text{ЭМЕ} = \frac{\text{Стоимость потребленной энергии}}{\text{Стоимость продукции}}$	
Удельная материалоемкость изделия ( <i>УМЕ</i> )	$UME = \frac{\text{Стоимость всех потребленных материалов}}{\text{Стоимость продукции}}$	Характеризует величину материальных затрат, израсходованных на одно изделие

## 6.2. Задача для закрепления материала

По вариантам рассчитать показатели эффективности материальных ресурсов (табл. 9).

Таблица 9

Исходные данные по вариантам

№ вар.	Сумма матер. затрат, тыс. руб.	Стоимость продукции, тыс. руб.	Себестоимость, тыс. руб.	Сумма матер. затрат по плану, тыс. руб.	Стоимость сырья, тыс. руб.	Стоимость потреб. металла, тыс. руб.	Стоимость потреб. топлива, тыс. руб.	Стоимость потреб. энергии, тыс. руб.
1	200	210	205	200	21	5	50	70
2	230	250	220	228	25	8	61	75
3	210	245	208	211	23	10	48	68
4	205	228	203	204	30	14	51	79
5	189	215	190	190	36	17	50	82
6	202	218	199	201	34	25	57	80
7	205	219	201	204	51	17	60	71
8	234	246	230	232	45	51	62	78
9	215	226	210	215	28	36	58	82
10	218	228	215	217	27	21	49	80
11	220	227	218	219	29	8	41	72
12	225	231	223	224	31	9	51	70
13	217	226	215	218	35	14	50	76
14	228	238	225	227	39	10	65	84
15	213	219	211	212	41	18	62	92
16	208	215	205	207	21	13	54	84
17	204	214	204	203	36	17	58	86
18	212	219	208	210	51	20	53	97
19	219	224	205	217	41	25	51	76
20	224	229	220	220	47	24	45	70
21	217	223	213	217	38	28	56	75
22	209	218	205	208	40	23	55	69
23	226	236	220	226	45	19	54	70
24	216	228	211	217	36	25	58	84
25	223	237	220	222	38	31	53	83
26	214	230	200	213	47	21	60	90
27	231	240	215	230	23	12	65	83
28	214	235	210	214	28	20	64	78
29	211	220	203	210	36	24	62	88
30	222	231	215	221	47	28	58	82

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 7

### АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 7.1. Общие положения

*Ликвидность предприятия* – это способность компании с помощью своих активов покрывать обязательства перед кредиторами. Ликвидность является одним из важнейших финансовых показателей предприятия и напрямую определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Чем выше ликвидность, тем больше скорость погашения задолженностей предприятия. Низкая ликвидность – это первый признак риска банкротства.

Анализ ликвидности представляет собой группировку всех активов и пассивов предприятия. Так, активы ранжируются по степени их реализуемости, т. е. чем больше ликвидность актива, тем выше его скорость трансформации в денежные средства. Сами денежные средства обладают максимальной степенью ликвидности. Пассивы предприятия ранжируются по степени срочности погашения. В табл. 10 представлена группировка активов и пассивов предприятия.

*Таблица 10*

Группировка активов и пассивов предприятия

Виды активов предприятия			Виды пассивов предприятия		
А1	Обладают максимальной скоростью реализации	Денежные средства и краткосрочн. фин. вложения	П1	Высокая срочность погашения	Кредиторская задолженность
А2	Обладают высокой скоростью реализации	Дебиторская задолженность < 12 мес.	П2	Умеренная срочность погашения	Краткосрочные обязательства и кредиты
А3	Обладают медленной скоростью реализации	Дебиторская задолженность > 12 мес., запасы, НДС, незавершенное производство	П3	Низкая срочность погашения	Долгосрочные обязательства
А4	Труднореализуемые активы	Внеоборотные средства	П4	Постоянные пассивы	Собственный капитал компании

Ликвидность предприятия оценивается следующими расчетами.

1. Коэффициент текущей ликвидности, указывающий на обеспеченность организации средствами для оплаты обязательств на протяжении года и определяемый так:

$$K = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2).$$

Нормой является значение в интервале от 1 до 2. Превышение отметки 2 свидетельствует о нерациональности в распределении средств, а коэффициент ниже 1 говорит об их нехватке.

2. Коэффициент быстрой ликвидности устанавливает долю обеспечения задолженности ликвидными активами, исчисляется по формуле

$$K = (A1 + A2) / (П1 + П2).$$

Приемлемым считают показатель в интервале 0,7...1,5.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности вычисляют, если надо узнать, какую часть долгов перед кредиторами компания может покрыть немедленно:

$$K = A1 / (П1 + П2).$$

Стабильное состояние компании этот показатель характеризует, если он не ниже критического уровня 0,2.

4. Совокупное значение ликвидности рассчитывают для определения комплексной оценки платежеспособности предприятия:

$$K = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3П3).$$

Расчет этого значения используют при оценке колебаний финансовой ситуации фирмы и принимают во внимание при подборе компанией контрагента. Нормальным является значение 1 и выше.

## 7.2. Задача для закрепления материала

По вариантам рассчитать анализ платежеспособности и ликвидности предприятия (табл. 11).

Таблица 11

Исходные данные по вариантам (тыс. руб.)

№ вар.	A1	A2	A3	П1	П2	П3
1	210	352	258	230	325	125
2	223	541	236	210	514	147
3	250	236	258	215	356	230
4	240	359	246	214	357	239
5	288	569	236	236	330	220
6	320	541	258	235	340	225
7	280	258	254	254	351	245
8	340	246	365	214	365	361
9	274	287	351	202	330	125
10	240	245	369	249	358	147
11	235	298	348	217	314	145
12	254	220	248	217	258	145
13	235	230	257	254	289	136
14	240	254	261	236	278	198
15	256	247	251	210	310	245
16	270	410	268	215	325	236
17	284	458	220	201	365	258
18	315	158	230	218	398	247
19	362	458	235	203	125	231
20	345	458	269	257	258	285
21	358	125	236	217	462	254
22	320	451	214	236	452	281
23	210	365	235	258	324	236
24	236	387	238	239	365	258
25	256	398	354	248	330	230
26	258	258	350	236	365	258
27	248	247	359	225	345	210
28	256	269	326	223	378	215
29	278	369	532	247	398	251
30	265	358	412	214	450	230

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 8

### ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 8.1. Общие положения

*Точка безубыточности* – это объем производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль. Точку безубыточности можно определить в единицах продукции, в денежном выражении или с учетом ожидаемого размера прибыли.

Формула расчета точки безубыточности предприятия в денежном выражении:

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{Выручка} \times \text{Затраты постоянные}}{(\text{Выручка} \times \text{Затраты переменные})}$$

#### Пример

Предприятие торговли имеет следующие показатели по работе за отчетный период:

- аренда – 100 тыс. руб.;
- заработная плата продавцов – 113,08 тыс. руб.;
- отчисления по заработной плате продавцов – 36,92 тыс. руб.;
- затраты на рекламу – 35 тыс. руб.;
- оплата коммунальных услуг – 15 тыс. руб.;
- закупочная цена – 1 тыс. руб.;
- закуплено продукции – 600 шт.;
- выручка (TR) – 2400 тыс. руб.

Рассчитать точку безубыточности в денежном выражении.

Рассчитаем постоянные расходы:

$$FC = 100 + 113,08 + 36,92 + 35 + 15 = 300 \text{ тыс. руб.}$$

Переменные расходы составят цену закупки продукции:

$$VC = 600 \times 1 = 600 \text{ тыс. руб.}$$

$$MR = TR - VC.$$

$$MR = 2400 - 600 = 1800 \text{ тыс. руб.}$$

$$K_{MR} = MR / TR.$$

$$K_{MR} = 1800 / 2400 = 0,75.$$

$$BEP = FC / K_{MR}.$$

$$BEP = 300 / 0,75 = 400 \text{ тыс. руб.}$$

**Вывод**

Для достижения нулевой прибыли торговому предприятию необходимо продать товара на 400 тыс. руб. Если количество будет больше, то предприятие начнет получать прибыль.

**8.2. Задача для закрепления материала**

По вариантам рассчитать точку безубыточности предприятия (табл. 12).

*Таблица 12*

Исходные данные по вариантам

№ вар.	Аренда, тыс. руб.	ЗП, тыс. руб.	Отчисления по ЗП, тыс. руб.	Загр-ты на рекламу, тыс. руб.	Ком-мун. услуги, тыс. руб.	Закуп. цена, тыс. руб.	Кол-во продукции, шт.	Выручка, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	150	90	20	15	10	1,0	650	2500
2	120	120	30	22	12	1,2	700	2700
3	130	110	32	15	14	1,3	620	2600
4	125	158	35	18	18	1,2	630	2300
5	147	123	24	31	20	1,0	640	2200
6	125	98	28	30	21	1,5	710	2400
7	175	100	29	34	19	1,2	680	2500
8	160	114	35	28	17	1,3	630	3000
9	145	123	28	24	18	1,0	635	3500
10	123	112	26	37	23	1,35	645	4000
11	158	118	30	41	20	0,9	650	2500
12	147	120	36	39	21	1,5	750	3500
13	128	130	35	38	19	1,4	740	4000
14	100	125	28	28	18	1,3	720	5000
15	120	140	27	24	15	1,2	730	3500
16	180	135	31	28	18	1,1	650	3700
17	154	118	35	26	21	1,7	630	3900
18	140	114	39	34	20	1,8	640	4000
19	180	119	32	31	23	1,6	680	3200
20	120	120	28	30	25	1,0	650	4600
21	110	125	27	25	18	1,2	645	4100
22	180	118	25	20	17	1,4	710	3900
23	170	114	41	21	15	1,3	700	3500
24	140	128	40	24	19	1,4	600	3200
25	125	127	42	28	20	1,5	620	3000
26	165	114	35	27	21	1,3	654	4100

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 9

### РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 9.1. Общие положения

*Рентабельность* – отношение прибыли к ресурсам, которые вложили, чтобы эту прибыль получить. Она показывает, какую прибыль или убыток получил бизнес от использования этих активов. Чем выше общая рентабельность компании, тем эффективнее она работает и тем она успешнее. Если рентабельность ниже нуля, бизнес работает в убыток.

Есть много видов рентабельности: рентабельность продаж, рентабельность основных средств, рентабельность товаров, рентабельность персонала и другие. Вид выбирают в зависимости от того, эффективность использования какого ресурса нужно проверить.

#### 9.2. Задача для закрепления материала

Показатели рентабельности представлены в табл. 13.

По вариантам рассчитать рентабельность предприятия (табл. 14).  
Сделать вывод по расчетам в зависимости от их рентабельности:

- рентабельность больше 30 % – сверхприбыльный бизнес;
- рентабельность 20...30 % – высокорентабельный;
- рентабельность 5...20 % – среднерентабельный;
- рентабельность 1...5 % – низкорентабельный;
- рентабельность 0...1 % – порог рентабельности;
- рентабельность меньше 0 % – убыточный бизнес.

*Таблица 13*

Показатели рентабельности

Показатель	Формула расчета	Экономическая интерпретация показателя
Рентабельность активов (ROA)	$ROA = \text{Прибыль} / \text{Стоимость активов} \times 100 \%$	Показывает, насколько эффективно бизнес использует свои активы
Рентабельность продаж (ROS)	$ROS = \text{Прибыль} / \text{Выручка} \times 100 \%$	Показывает долю прибыли в общей выручке бизнеса
Рентабельность основных средств (ROFA)	$ROFA = \text{Прибыль} / \text{Стоимость основных средств} \times 100 \%$	Показывает доходность бизнеса от использования основных средств, которые участвуют в производстве товаров и услуг

Окончание табл. 13

Показатель	Формула расчета	Экономическая интерпретация показателя
Рентабельность оборотных активов (RCA)	$RCA = \text{Прибыль} / \text{Стоимость использованных оборотных активов} \times 100 \%$	Показывает эффективность использования оборотных активов бизнеса
Рентабельность производства (ROP)	$ROP = \text{Прибыль} / (\text{Стоимость основных средств} + \text{Стоимость использованных оборотных активов}) \times 100 \%$	Показывает эффективность использования основных средств и оборотных активов одновременно
Рентабельность продукции (ROM)	$ROM = \text{Прибыль} / \text{Себестоимость товаров (услуг)} \times 100 \%$	Показывает долю прибыли в каждом рубле, потраченном на производство товаров или услуг компании
Рентабельность персонала (ROL)	$ROL = \text{Прибыль} / \text{Средняя численность персонала} \times 100 \%$	Показывает эффективность управления кадрами: насколько эффективно работают сотрудники компании
Рентабельность инвестиций (ROI)	$ROI = \text{Прибыль} / \text{Стоимость инвестиций} \times 100 \%$	Показывает доходность инвестиций в бизнес

Таблица 14

Исходные данные по вариантам

№ вар.	Прибыль, тыс. руб.	Стоимость активов, тыс. руб.	Выручка, тыс. руб.	Стоимость ОФ, тыс. руб.	Стоимость ИОА, тыс. руб.	Себестоимость, тыс. руб.	Численность персонала, чел.	Стоимость инвестиций, тыс. руб.
1	2500	19000	20000	15000	10000	6500	65	12500
2	2700	12000	30000	22000	12000	7000	70	14700
3	2600	11000	32000	15000	14000	6200	62	23000
4	2300	15800	35000	18000	18000	6300	63	23900
5	2200	12300	24000	31000	20000	6400	64	22000
6	2400	9800	28000	30000	21000	7100	71	22500
7	2500	10000	29000	34000	19000	6800	68	24500

Окончание табл. 14

№ вар.	Прибыль, тыс. руб.	Стоимость активов, тыс. руб.	Выручка, тыс. руб.	Стоимость ОФ, тыс. руб.	Стоимость ИОА, тыс. руб.	Себестоимость, тыс. руб.	Численность персонала, чел.	Стоимость инвестиций, тыс. руб.
8	3000	11400	35000	28000	17000	6300	63	36100
9	3500	12300	28000	24000	18000	6350	63	12500
10	4000	11200	26000	37000	23000	6450	64	14700
11	2500	11800	30000	41000	20000	6500	65	14500
12	3500	12000	36000	39000	21000	7500	75	12500
13	4000	13000	35000	38000	19000	7400	74	14700
14	5000	12500	28000	28000	18000	7200	72	23000
15	3500	14000	27000	24000	15000	7300	73	23900
16	3700	13500	31000	28000	18000	6500	65	28500
17	3900	11800	35000	26000	21000	6300	63	25400
18	4000	11400	39000	34000	20000	6400	64	28100
19	3200	11900	32000	31000	23000	6800	68	23600
20	4600	12000	28000	30000	25000	6500	65	25800
21	4100	12500	27000	25000	18000	6450	64	23000
22	3900	11800	25000	20000	17000	7100	71	25800
23	3500	11400	41000	21000	15000	7000	70	21000
24	3200	12800	40000	24000	19000	6000	60	21500
25	3000	12700	42000	28000	20000	6200	62	25100
26	4100	11400	35000	27000	21000	6540	65	23000

## РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Цель бизнес-плана** – экономическое обоснование того, что вложенные инвестором деньги будут возвращены в срок и принесут прибыль:

1. Разрабатывается для обоснования нового дела. В нем даются все основные аспекты будущей деятельности, анализируются все проблемы, с которыми придется столкнуться, определяются способы их решения.

2. Этот документ поможет действующему предприятию разобраться в перспективах роста своего бизнеса, оценить их, предвидеть возможные изменения и проблемы в будущем, контролировать текущие операции.

3. Он может служить формальным юридическим документом, с помощью которого начинается формирование уставного капитала и финансовых активов будущего предприятия.

Документ содержит главные показатели работы будущего коммерческого предприятия: его сферу деятельности, перечень выпускаемой продукции или услуг, рыночную стратегию хозяйствования, маркетинговую политику, предполагаемый уровень рентабельности производства.

### **Требования к бизнес-плану:**

1. Бизнес-план должен быть профессиональным, простым, понятным и доступным для пользователя.

2. Рекомендуются, чтобы его размеры не превышали 40 страниц, а если материалов намного больше, то их следует вынести в приложение.

3. Бизнес-план должен быть разделен на главы (разделы). Для более полного и наглядного восприятия информации рекомендуется использовать таблицы, схемы, диаграммы, графики.

## ЛАБОРАТОРНОЕ ЗАНЯТИЕ № 1

### *Титульный лист*

1. Полное официальное название фирмы, под которым она значится в регистрационных документах. Если у фирмы есть фирменный знак, то следует также поместить его на титульном листе после названия фирмы.

2. Организационно-правовая форма предприятия.

3. Юридический адрес фирмы, т. е. адрес, указанный в регистрационных документах предприятия.

4. Почтовый адрес фирмы, который может отличаться от юридического.

5. Телекоммуникационные реквизиты: номера телефонов, факсов, электронной почты.

6. Фамилии и должности сотрудников фирмы, которые будут выступать как контактные лица.

*Раздел № 1. Резюме*

Многие кредиторы и инвесторы любят читать краткое содержание бизнес-плана, это дает им возможность увидеть важные особенности и преимущества данного проекта перед другими. Резюме (краткое изложение бизнес-плана на 2–3 страницах) должно привлечь внимание читающего. Коротко и сжато рассказать о предприятии, его продукции (товаре или услуге), ресурсах, поставщиках и клиентах. Получая документ на изучение, финансовые структуры, инвесторы и государственные органы получают возможность кратко ознакомиться с предложенным проектом и сделать вывод, стоит ли более детально изучать предложение, или это нецелесообразно.

Резюме может включать следующую информацию:

- цель и задачи бизнес-плана;
- описание предприятия, его специализацию и предысторию развития предприятия;
  - краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими способностями применительно к настоящему проекту обладает управленческий персонал;
  - преимущества продукции (услуг) предприятия на рынке и в отрасли;
  - ресурсы предприятия, его текущее финансовое состояние;
  - долгосрочную и краткосрочную стратегии предприятия, возможности роста производства и доходов, какие доходы предполагается получить, за какой период времени;
  - описание ситуации на рынке и в отрасли применительно к исследуемому производству;
  - потребности в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, порядок возврата заемных средств;
  - какие риски могут ожидать предприятие и каков их уровень;
  - экономическое обоснование и эффективность проекта;
  - организационно-правовую форму предприятия;
  - размер уставного капитала;
  - учредителей предприятия с указанием их доли в уставном капитале;
  - директора предприятия, главного бухгалтера (Ф. И. О., возраст, образование, квалификация, предыдущие три должности и место работы, срок работы в каждой должности, опыт работы в коммерческих структурах, в том числе в высшем и среднем звене управления);
  - основной вид деятельности предприятия;
  - формулировку миссии предприятия;
  - оценку сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия;

– описание продукта предприятия производится с позиций потребителя, обосновывается необходимость совершенствования продукта. О продукте (товаре) приводятся следующие сведения:

- область применения;
- какую потребность удовлетворяет;
- второстепенные области применения;
- показатели качества (долговечность, надежность, простота и безопасность эксплуатации и ремонта, процент брака и др.);
- внешнее оформление и упаковка;
- патентная защищенность;
- описание преимуществ планируемого к производству продукта;
- сильные и слабые стороны товара;
- сравнение с другими товарами;
- основные направления совершенствования продукции.

## ЛАБОРАТОРНОЕ ЗАНЯТИЕ № 2

### *Раздел № 2. Предприятие*

Включает в себя:

- а) описание предприятия;
- б) товары, услуги;
- в) рынок сбыта;
- г) месторасположение;
- д) конкурентная среда.

### Стадия готовности проекта

X*	Мероприятия
	Проработана бизнес-идея
	Разработан бизнес-план проекта
	Заклучены контракты с поставщиками оборудования
	Заклучен договор (договор о намерениях) аренды (субаренды) помещения
	Имеется в наличии часть необходимого оборудования
	Проведены ремонтные работы в помещении
	Произведена наладка оборудования
	Произведен подбор/набор персонала

\* – необходимо отметить «X» действия, которые уже были произведены для реализации проекта.

Предпочтительная организационно-правовая форма

X*	Организационно-правовая форма предполагаемого предприятия
ИП	
ООО	
АО	

\* – необходимо отметить «X» организационно-правовую форму.

Предпочтительная форма налогообложения проекта

X*	Налоговые режимы
	Упрощенная система налогообложения (УСН)
	Общая система налогообложения (ОСНО)
	Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)
	Система налогообложения на основе патента

\* – необходимо отметить «X» налоговый режим.

**ЛАБОРАТОРНОЕ ЗАНЯТИЕ № 3**

*Раздел № 3. Описание услуг, работ, продукции*

Необходимо отметить направленность бизнес-плана, какая продукция, какие услуги. И, самое главное, здесь необходимо отметить важность товаров для потребителей, их уникальность и особенности. В разделе описать наименование продукции с кратким пояснением их основных характеристик (технические условия, ГОСТы).

**ЛАБОРАТОРНОЕ ЗАНЯТИЕ № 4**

*Раздел № 4. Анализ рынка и конкуренции*

Исследования и анализ рынка, направленные на выявление потребителей продукции и услуг и определение потенциальных потребителей. Также необходимо провести сегментацию рынка, определить размеры и емкость по продукции предприятия. Дать оценку конкурентов с выявлением их сильных и слабых сторон.

Конкуренты (пример)

–	Ваша компания	Конкурент 2	Конкурент 2
Обещания компании	Долговечность и высокое качество	Низкая цена и доступность	Создание комфорта
Ассоциация с товаром	Красивый дизайн, бесперебойная работа, сложно найти	Супермаркет, дешево, Китай	Уют, комфорт, простота, установки семьи
Восприятие цены	Высокая	Средняя	Высокая
Восприятие качества	Высокое	Низкое	Среднее
Известность продукта	10 %	50 %	5 %
Лояльность к продукту	5 %	10 %	20 %

**ЛАБОРАТОРНОЕ ЗАНЯТИЕ № 5**

*Раздел № 5. Маркетинговый план*

В этот план рекомендовано включить четыре основных продукта:

- 1) товар. Его назначение, качество, уникальность, полезность, привлекательность и послепродажное сервисное обслуживание;
- 2) цена. Стратегия ценообразования;
- 3) месторасположение. Точки и каналы сбыта и распределения;
- 4) методы стимулирования. Реклама, выставки и т. д.

SWOT – анализ (пример)

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
– стабильная клиентская база – устойчивое финансовое положение – хорошая репутация компании – хорошая кредитная история	– недостаточно развитая филиальная сеть – отставание в использовании информационных систем
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
– обслуживание новых групп клиентов – упрочнение репутации компании – новые возможности завоевания доли рынков конкурентов	– замедление роста рынка – угроза выхода на рынок новых конкурентов – ужесточение конкуренции между компаниями

### Ценообразование

№ п/п	Продукт (услуга)	Средняя цена (руб.)
1		
2		
3		

### Каналы сбыта

№ п/п	Канал сбыта	Объемы реализации
1		
2		
3		

### План рекламных мероприятий

№ п/п	Наименование	Стоимость, руб.
1	Пресса	
2	Печатная продукция	
3	Сайт компании	
4	Баннер	
5	Реклама в интернете	

## ЛАБОРАТОРНОЕ ЗАНЯТИЕ № 6

### *Раздел № 6. План производства*

План производства отражает производственный процесс (рис. 1). Привести план цеха с описанием технологического процесса. Привести объемы сырья и готовой продукции для цеха. Составить таблицу по плану персонала, занятого в цехе.

### План персонала, занятого в цехе

№ п/п	Наименование должности	Количество рабочих
1		
2		
3		

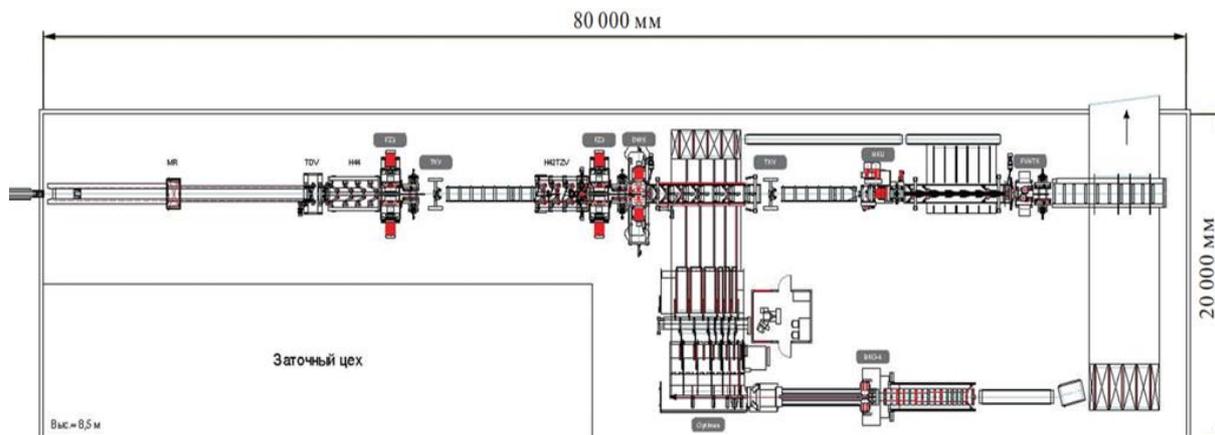


Рис. 1. Пример плана лесопильного цеха

## ЛАБОРАТОРНОЕ ЗАНЯТИЕ № 7

### Раздел № 7. Организационный план

Здесь необходимо привести организационную структуру, в которой четко определены должностные инструкции ведущих менеджеров, их роль в управленческом процессе, а также определить, как будет осуществляться взаимодействие служб и предприятия (рис. 2).

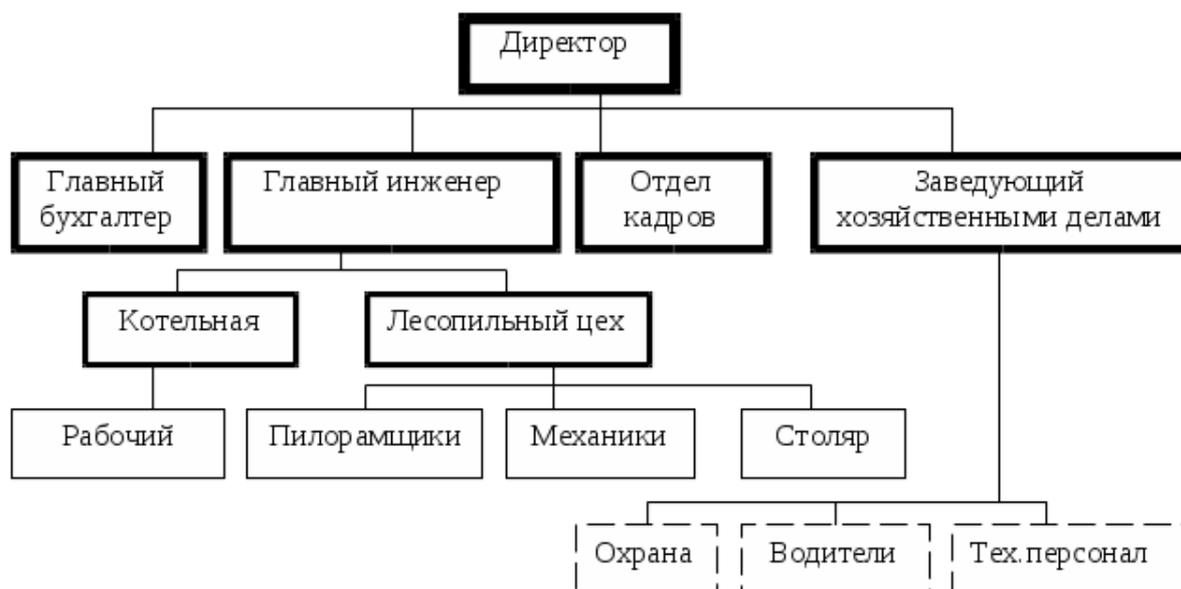


Рис. 2. Пример организационного плана

## ЛАБОРАТОРНОЕ ЗАНЯТИЕ № 8

### *Раздел № 8. Финансовый план*

Цель финансового плана – определить эффективность осуществляемого бизнеса. В данном разделе необходимо отразить:

- 1) общую потребность в инвестициях;
- 2) источники финансирования;
- 3) план доходов и расходов.

## ЛАБОРАТОРНОЕ ЗАНЯТИЕ № 9

### *Раздел № 9. Инвестиционный план*

В инвестиционном плане указывается:

- 1) цель привлечения заемных средств;
- 2) объем требуемых ресурсов;
- 3) срок кредитования.

### *Раздел № 10. Приложения*

Для того чтобы избежать недопонимания, целесообразно в приложении к бизнес-плану дать *гlossарий специальных терминов* и не забывать в тексте делать ссылки на него.

## ТЕМЫ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

1. Бизнес-план предприятия по производству досок.
2. Бизнес-план предприятия по производству бруса.
3. Бизнес-план предприятия по производству щепы.
4. Бизнес-план предприятия по производству топливных пеллет.
5. Бизнес-план предприятия по производству топливных брикетов.
6. Бизнес-план предприятия по производству шпал.
7. Бизнес-план предприятия по производству ящичной тары.
8. Бизнес-план предприятия по производству оцилиндрованных бревен.
9. Бизнес-план предприятия по производству поддонов.
10. Бизнес-план предприятия по производству фрезерованной продукции.

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баринов, В. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. А. Баринов. – Москва : Форум, 2022. – 272 с. – ISBN 978-5-00091-082-5.
2. Савельева, Н. А. Бизнес-план предприятия. Теория и практика / Н. А. Савельева, И. Ю. Бринк. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2007. – 384 с. – ISBN 978-5-222-12238-9.
3. Бизнес-планирование. Опыт, проблемы : учебное пособие / Т. П. Любанова, Л. В. Мясоедова, Т. А. Грамотенко, Ю. А. Олейникова. – Москва : Книга-сервис, 2003. – 96 с. – ISBN 5-94909-0233-3.
4. Мюнттинен, С. Развитие бизнеса и перспективы лесозаготовительной отрасли : учебное пособие / С. Мюнттинен. – Хельсинки : Хельсинский университет экономики, 2009. – 104 с. – ISBN 978-952-488-359.
5. Раицкий, К. А. Экономика организации (предприятия) : учебник / К. А. Раицкий. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2003. – 1012 с.
6. Бутко, Г. П. Бизнес-планирование : учебное пособие / Г. П. Бутко. – Екатеринбург : УГЛТУ, 2013. – 138 с.