**Методические рекомендации по разработке бизнес-плана**

Промежуточная аттестация по дисциплине «Практикум по бизнес-планированию» предполагает оценку разработанного студентом проекта бизнес-плана. Исходные данные для бизнес-планирования Представлены в приложении к данным методическим рекомендациям.

Направление бизнес-плана студент выбирает самостоятельно из следующих вариантов:

1.Разработка бизнес-плана по созданию нового предприятия.

2.Бизнес-план освоения новых видов деятельности.

3.Бизнес-план расширения рынка сбыта продукции.

4.Разработка бизнес-плана освоения нового вида продукции.

5.Разработка бизнес-плана по расширению предприятия.

6.Бизнес-план финансового оздоровления предприятия.

7.Бизнес-план претендента на участие в конкурсном распределении централизованных инвестиционных ресурсов.

8.Бизнес-план создания предприятия малого бизнеса.

9.Разработка бизнес-плана обновления оборудования.

10.Бизнес-план инновационного проекта.

В общем виде бизнес-план студента должен иметь следующую структуру:

Титульный лист

На титульном листе должна быть указана следующая информация:

* полное название разрабатываемого проекта;
* имя организации, для которой и создавалась разрабатываемая документация (можно ненастоящее);
* местоположение организации – должны быть указаны страна и город;
* данные заказчика и составителя самой документации (ФИО студента и группа);
* дата создания документа.

1. Резюме

В резюме должны быть отражены:

1) основная идея бизнеса (она же ключевая идея): на чем вы собираетесь зарабатывать и как. Это может быть выражено в двух словах, нескольких предложениях или даже в виде изображения (продукта, например);

2) полное и сокращенное наименование фирмы, банковские реквизиты;

3) дата регистрации, номер регистрационного свидетельства, наименование органа, зарегистрировавшего фирму;

4) почтовый и юридический адреса фирмы;

5) подчиненность фирмы (вышестоящий орган);

6) миссия фирмы: максимально четко формулирует, какую выгоду от проекта получат клиенты и владельцы. Кроме того, рекомендуется максимально кратко и емко представить видение бизнеса через определенный период времени (через год, 3 года, 5 лет);

7) экономический сектор отрасли (наука, распределение, услуги и т.д.) и основной вид деятельности;

8) основная продукция (услуги), предлагаемая данной отраслью;

9) фамилии, имена, отчества и контактные телефоны (факсы, электронная почта и т.п.) руководства фирмы;

10) возраст фирмы, период работы на отраслевом рынке;

11) количество работающих в фирме;

12) программа и главная цель деятельности фирмы;

13) подцели деятельности фирмы, т.е. конкретные достижения, к которым она должна стремиться;

14) основная стратегия фирмы, разработанная для достижения этих целей;

15) совокупная стоимость предлагаемого бизнес-проекта и потребность в финансировании;

16) возможные источники финансирования;

17) ожидаемая чистая прибыль;

18) уровень прибыльности инвестиций в рассматриваемый проект;

19) по истечении какого срока может быть гарантирован возврат заемных средств (инвесторы начнут получать доход);

20) перспективы развития данного бизнеса.

В случае если компания только начинает развиваться и не обладает необходимой информацией, стоит сделать акцент на том, почему проект будет востребован, какие факторы могут способствовать успешному выходу проекта на рынок, чем проект отличается от конкурентов.

Объем резюме – не более 2х страниц.

2. Описание бизнес-модели

В данном разделе необходимо:

1) кратко рассказать о происхождении компании;

2) кратко охарактеризовать целевую отрасль и ее масштабы;

3) обозначить цели компании;

4) расписать бизнес-модель;

5) детально описать технологическую составляющую проекта и факторы успеха;

6) представить полную информацию о команде компании, их ключевых навыках.

Здесь же нужно максимально конкретно и в деталях расписать продукт (услугу), а также рассказать, каковы его конкурентные преимущества, какие ресурсы необходимы для производства, каковы возможные пути дальнейшего развития продукта.

3.Виды товаров (работ, услуг)

Раздел должен содержать описание и технические характеристики товаров (работ, услуг).

Следует оценить конкурентоспособность продукции (работ, услуг). Основным критерием конкурентоспособности продукции (работ, услуг) является степень удовлетворения ими реальных потребностей.

Для оценки конкурентоспособности используются косвенные критерии, которые можно классифицировать на две группы: потребительские и экономические.

Потребительские критерии конкурентоспособности представлены характеристиками качества.

Критерии качества (или технические параметры) товаров - параметры потребности, которые характеризуют содержание этой потребности и условия ее удовлетворения. К ним относятся:

* параметры назначения;
* эргономические параметры;
* эстетические параметры;
* нормативные параметры.

Экономическими критериями конкурентоспособности товаров являются цена и система скидок. Цена продукции - следствие затрат на ее производство и реализацию. Для разных категорий потребителей и групп товаров конкурентоспособность обеспечивается различными группами цен: закупочными, реализационными и потребления.

Степень воздействия цены на конкурентоспособность товаров неодинакова у разных потребителей. Низкие цены, особенно на товары повседневного спроса, в большей степени влияют на потребительские предпочтения покупателей с низкими и средними доходами. Высокие цены создают большую привлекательность для обеспеченных потребителей и товаров престижного спроса.

При оценке конкурентоспособности товаров могут использоваться дифференциальный, комплексный, интегральный и смешанный методы.

4. Оценка рынков сбыта

Оценка рынка сбыта - важнейшая часть бизнес-плана. Опыт показывает, что неудача большинства провалившихся коммерческих проектов была связана именно со слабым изучением рынка и переоценкой его емкости. Поэтому, готовя данный раздел (5-6 страниц текста), необходимо предварительно собрать и обработать большой объем черновой информации.

Этапы оценки рынка сбыта и составления плана реализации:

1. Оценка потенциальной емкости рынка.

2. Оценка потенциальной суммы продаж.

3. Прогноз объемов продаж.

Также в этом разделе необходимо сообщить вашим потенциальным партнерам и инвесторам все, что вы знаете о конкуренции на том рынке, куда должна поступить ваша продукция. В частности, вы должны ответить на следующие вопросы:

1) кто является крупнейшим производителем аналогичной продукции;

2) как обстоят их дела с объемами продаж, доходами; внедрением новых моделей, техническим сервисом (если речь идет о машинах и оборудовании); много ли внимания и средств они уделяют рекламе изделий;

3) что собой представляет их продукция (основные характеристики, уровень качества, дизайн, мнение покупателей);

4) каков уровень цен на продукцию конкурентов; какова хотя бы в общих чертах их политика цен.

Проведите оценку конкурентов. Определите:

- количество и мощность фирм, конкурирующих на рынке;

- уровень стандартизации товара, предлагаемого на рынке;

- степень унифицированности сервисных услуг по товару в отрасли;

- ситуацию на смежных товарных рынках (рынки товаров с близкими технологиями и сферами применения);

- привлекательность рынка данного продукта (имеется ли повышенный спрос на рынке, благоприятен ли прогноз продаж);

- барьеры входа на рынок;

- сложности и процедуру доступа к каналам распределения;

- среднеотраслевую цену.

Для оценки рекомендовано использовать следующие методы:

а) SWOT-анализ предприятия;

б) модель «5 сил конкуренции» М. Портера;

в) модель Ж.-Ж. Ламбена.

5. План маркетинга

Маркетинговый план представляет собой информацию о стратегии выхода и развития предприятия на рынке. Выберите и обоснуйте свой выбор в отношении стратегии выхода на рынок и развития вашего предприятия.

Используйте при разработке плана маркетинга модель «4-Р». Элементов модели может быть больше 4-х в зависимости от специфики бизнеса.

6. План производства

Основной производственный план содержит:

* общий подход к организации производства;
* описание технологических процессов на производстве;
* перечень необходимого оборудования с указанием его мощности;
* план НИОКР (если требуется);
* описание сырья и материалов, объемов потребления;
* смету затрат;
* калькуляцию себестоимости выпускаемой продукции;
* расчет потребности в оборотных средствах;
* расчет объемов производства, основанный на плане реализации и производственных мощностях.

Опишите:

- общий подход к организации производства;

- технологические процессы на производстве;

- необходимое оборудование и его мощность;

- план НИОКР (если требуется);

- используемое сырье и материалы, объемы потребления.

Составьте смету затрат. Проведите калькулирование себестоимости выпускаемой продукции. Рассчитайте потребность в оборотных средствах, необходимые объемы запасов сырья и материалов. Спланируйте объемы производства, основываясь на плане реализации, производственных мощностях, с учетом длительности производственного цикла и потребности в запасах НЗП и готовой продукции.

7. Юридический план

В текущем разделе необходимо:

* обосновать выбор организационно-правовой формы предприятия, системы налогообложения;
* определиться с видами экономической деятельности предприятия согласно ОКВЭД;
* выбрать способ оформления трудовых отношений (срочный договор, постоянное трудоустройство, использование гражданских договоров о выполнении работ) и систему оплаты труда;
* разобраться с требованиями и стандартами охраны труда, обеспечения пожарной безопасности;
* изучить вопросы сертификации продукции (если требуется), стандартизации процессов.

Выберите организационно-правовую форму, систему налогообложения, способ оформления трудовых отношений, форму и систему оплаты труда. Обоснуйте свой выбор.

Если ваша деятельность требует лицензирования, опишите процедуру лицензирования (сроки, стоимость, порядок).

Если ваша продукция требует сертификации, определитесь с выбором компании по сертификации, опишите процедуру (сроки, стоимость, порядок).

Если вы нуждаетесь в получении кредита, выберите банк, изучите условия кредитования. Рассчитайте стоимость кредита.

8. Организационный план

Данный раздел бизнес-плана должен содержать следующую информацию:

1. Организационная структура.

2. Команда управления. Оценка сильных и слабых сторон управленческого персонала, обоснование назначения их на должность.

3. План персонала.

4. График реализации.

Схематично изобразите организационную структуру вашего проекта. Сформулируйте ключевые навыки и требования к предполагаемым должностям. Пропишите должностные обязанности персонала.

Ответьте себе на вопрос, все ли функции выполняются персоналом. В случае, если часть требуемых операций не выполняется никем, распределите оставшиеся обязанности между планируемым штатом или увеличьте количество сотрудников.

Составьте план персонала, заполнив следующую таблицу:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество штатных единиц | Заработная плата | Страховые взносы | Фонд оплаты труда |
| … |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |

Составьте Диаграмму Гантта реализации своего проекта.

9. Финансовый план

Финансовый раздел бизнес-плана рассматривает вопросы финансового обеспечения деятельности предприятий и организаций и наиболее эффективного использования имеющихся финансовых средств на основе оценки текущей финансовой информации и прогноза объемов реализации товаров и услуг на рынках в последующие периоды.

Финансовый план разрабатывают в виде следующих прогнозных финансовых документов:

* прогноз доходов и расходов;
* проект движения денежных средств;
* прогнозный баланс предприятия.

Как правило, прогнозный период охватывает 3-5 лет

Определите источники финансирования проекта. Составьте:

а) прогноз доходов и расходов;

б) проект движения денежных средств;

в) прогнозный баланс предприятия.

Рассчитайте:

- коэффициенты ликвидности по итоговому бухгалтерскому балансу;

- коэффициенты платежеспособности;

- показатели деловой активности (коэффициенты и периоды оборачиваемости активов предприятия);

- показатели рентабельности.

10. Анализ и оценка рисков

Любой бизнес, инвестиционный проект несет в себе риски, под которыми понимается вероятность понести убытки или упустить выгоду от инвестиций.

Определите риски, свойственные вашему проекту. Какова вероятность их наступления? Каковы последствия наступления рисков? Опишите возможные действия по нейтрализации или минимизации вероятности наступления неблагоприятных событий.

11. Оценка эффективности

Для оценки эффективности разработанного бизнес-плана необходимо провести процедуру дисконтирования.

Дисконтирование денежных потоков — это приведение стоимости денежных потоков, выполненных в разные моменты времени, к текущей стоимости на данный момент времени. Дисконтирование отражает тот экономический факт, что сумма денег, которой мы располагаем в настоящий момент, имеет большую реальную стоимость, чем равная ей сумма, которая появится в будущем. Это обусловлено несколькими причинами, например:

* имеющаяся сумма может принести прибыль, например, будучи положена на депозит в банке;
* покупательная способность имеющейся суммы будет уменьшаться из-за инфляции;
* всегда есть риск неполучения предполагаемой суммы.

Обоснование ставки дисконтирования - один из основных этапов при расчете эффективности проекта в прогнозных ценах. Существует несколько методов определения ставки дисконта:

1) модель кумулятивного построения - подходит для расчета ставки дисконтирования тогда, когда цель оценки предполагает более значимую роль внутренних факторов, чем внешних. Чаще всего кумулятивным методом обосновывают ставку дисконтирования при оценке инвестиционного бизнес-плана, связанного с реальным инвестированием;

2) модель САРМ - предполагает сильное влияние рыночных факторов, поэтому ее эффективно использовать при высокой рыночной активности компании, а также при выходе компании на рынок;

3) модель WАСС - определяющим фактором выбора данной модели является оценка инвестиционной и страховой стоимости проекта;

4) метод рыночных мультипликаторов - применяется при открытости компании рынку, так как мультипликаторы отражают в полномере отраслевые риски. Метод выгодно применять, когда есть достаточная информация об аналогах. Он заключается в расчете различного вида прибыли на 1 акцию;

5) метод среднеотраслевой рентабельности активов и капитала (RОА, RОЕ) - выгодно применять, когда акции не котируются на бирже, т.е. являются наименее рыночными. Рассчитанные для конкретной компании показатели сравнивают со среднеотраслевыми показателями;

6) метод процентных ставок - эффективно применять при оценке всего инвестированного капитала, когда деятельность компании типична для отрасли. Достоинством этого метода является то, что доходность на вложенный капитал определяет сам рынок. Так как целей оценки может быть несколько, то дальнейший выбор расчета может быть определен в зависимости от характеристики компании и доступности информации.

По факту обоснования нормы дисконта необходимо провести расчет следующих показателей.

1. Чистый дисконтированный доход (англ. Net Present Value, NPV, чистая текущая стоимость, чистый приведенный доход, текущая стоимость) - показатель, отражающий изменение денежных потоков и показывающий разность между дисконтированными денежными доходами и расходами. NPV используют для того, чтобы отобрать наиболее инвестиционно-привлекательный проект.

2. Внутренняя норма прибыли (англ. Internal Rate of Return, IRR, внутренняя норма дисконта, внутренний коэффициент эффективности) - показывает такую ставку дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход равен нулю.

3. Индекс прибыльности инвестиций (англ. Profitability index, PI, индекс доходности, индекс рентабельности) - показатель эффективности инвестиций, показывающий отдачу (доходность) вложенного капитала. Индекс прибыли представляет собой отношение дисконтированной стоимости будущих денежных потоков к стоимости первоначальных инвестиций. Экономический смысл данного коэффициента - оценка дополнительной ценности на каждый вложенный рубль.

4. Дисконтированный срок окупаемости (англ. Discounted Payback Period, DPP) - показатель, отражающий период, через который окупятся первоначальные инвестиционные затраты.

Критерии, при которых бизнес-план признается эффективным:

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Критерий |
| Чистый дисконтированный доход | NPV > 0 |
| Внутренняя норма прибыли | IRR > НД |
| Индекс прибыльности инвестиций  | PI > 1 |
| Дисконтированный период окупаемости | DPP > n |

Для разработки разделов 6, 7, 8, 9 10 и 11 рекомендуется использовать специальное программное обеспечение. Одним из вариантов может быть программный продукт Альт Инвест.

Данное программное обеспечение установлено на всех компьютерах компьютерного центра ВГУЭС и в компьютерных классах ИЗДО. Также можно использовать бесплатную демо-версию программы.

Ссылка для скачивания демо-версии программы Альт Инвест с официального сайта разработчиков: <https://www.alt-invest.ru/program/demo-programs/> («Альт Инвест» 8.3).

Инструкция по работе с программным продуктом «Альт Инвест» расположена по ссылкам:

<https://docplayer.com/53248295-Alt-invest-7-rukovodstvo-polzovatelya.html>

<https://www.youtube.com/watch?v=HdoLp82bq3o&ab_channel=%D0%90%D0%BB%D1%8C%D1%82-%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82>

<https://www.youtube.com/watch?v=Bmfb73zPf94&ab_channel=%D0%90%D0%BB%D1%8C%D1%82-%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82>

Готовый бизнес-план высылается студентом на проверку ведущему дисциплину преподавателю по электронной почте:

Попова Инна Викторовна, канд. экон. наук, доцент кафедры ЭУ

inna.starodumova@vvsu.ru (2021-2022 уч. год).

**Приложение**

Исходная информация для разработки бизнес-плана

В приложении представлена исходная минимальная информация для разработки бизнес-плана по выбранному направлению. Недостающую информацию студент может добавить самостоятельно, исходя из своих знаний и логики разработки соответствующего раздела бизнес-плана.

Вариант 1

Сфера деятельности (отрасль) – общественное питание.

Краткая характеристика предприятия: ресторан (кафе), площадь помещения составляет 312 кв. м., расположены большой зал на 50 посадочных мест, несколько кабинок на 6-10 мест, а также производственные и административно-управленческие помещения.

Согласно кассовым чекам, цены можно охарактеризовать по показателям:

* средний чек (заказ по меню без спиртных напитков) – 800-1000 руб./чел.
* средний чек (банкет) – 1300-1500 руб./чел.
* средний чек (фуршет) – 600-1000 руб./чел.

Таблица 1.1 – Основные технико-экономические показатели

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Предыдущий период | Отчетный период |
|
|
| Выручка от продажи товаров, работ, услуг | 5451 | 8191 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, услуг | 4362 | 6719 |
| Прибыль от продажи товаров, продукции, услуг | 1089 | 1472 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 16 | 18 |
| Среднегодовой фонд оплаты труда | 2540 | 3985 |
| Среднемесячная заработная плата одного работающего, тыс. руб./чел. | 13,2 | 18,5 |
| Среднегодовая стоимость основных производственных фондов | 1068 | 1094 |

Таблица 1.2 – Бухгалтерский баланс

В тысячах рублей

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 20 | 18 |  | 20 | 19 |  | 20 | 20 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| [**АКТИВ**](http://blanker.ru/doc/buhgalterskiy-balans) |  |  |  |
| **I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |
| Нематериальные активы |  |  |  |
| Результаты исследований и разработок |  |  |  |
| Основные средства | 1034 | 1101 | 1086 |
| Доходные вложения в материальные ценности |  |  |  |
| Финансовые вложения |  |  |  |
| Отложенные налоговые активы |  |  |  |
| Прочие внеоборотные активы | 175 | 630 | 0 |
| Итого по разделу I | 1210 | 1731 | 1086 |
| **II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |
| Запасы | 10 | 698 | 11 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям |  |  |  |
| Дебиторская задолженность | 1068 | 3559 | 1624 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) |  |  |  |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 2364 | 5395 | 9367 |
| Прочие оборотные активы |  |  |  |
| Итого по разделу II | 3442 | 9652 | 11002 |
| **БАЛАНС** | 4652 | 11383 | 12088 |
| **ПАССИВ** |  |  |  |
| **III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ**  |  |  |  |
| Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 12 | 12 | 12 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | ( |  | )7 | ( |  | ) | ( |  | ) |
| Переоценка внеоборотных активов |  |  |  |
| Добавочный капитал (без переоценки) |  |  |  |
| Резервный капитал |  |  |  |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 1891 | 3522 | 11701 |
| Итого по разделу III | 1903 | 3534 | 11712 |
| **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |
| Заемные средства |  |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства |  |  |  |
| Оценочные обязательства |  |  |  |
| Прочие обязательства |  |  |  |
| Итого по разделу IV |  |  |  |
| **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |
| Заемные средства | 2537 | 5197 | 58 |
| Кредиторская задолженность | 211 | 2652 | 317 |
| Доходы будущих периодов |  |  |  |
| Оценочные обязательства |  |  |  |
| Прочие обязательства | 0 | 2610 | 21 |
| Итого по разделу V | 2749 | 7849 | 375 |
| **БАЛАНС** | 4652 | 11383 | 12088 |

Таблица 1.3 – Отчет о финансовых результатах

В тысячах рублей

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | За | 12 месяцев |  | За | 12 месяцев |  |
| Наименование показателя 2 | 20 | 19 | г. | 20 | 20 | г. |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Выручка 5 | 5451 | 8191 |
| Себестоимость продаж | ( | 2155 | ) | ( | 4252 | ) |
| Валовая прибыль (убыток) | 3296 | 3939 |
| Коммерческие расходы | ( | 1155 | ) | ( | 1335 | ) |
| Управленческие расходы | ( | 1052 | ) | ( | 1132 | ) |
| Прибыль (убыток) от продаж | 1089 | 1472 |
| Доходы от участия в других организациях |  |  |
| Проценты к получению |  |  |
| Проценты к уплате | ( |  | ) | ( |  | ) |
| Прочие доходы | 172 | 135 |
| Прочие расходы | ( | 153 | ) | ( | 127 | ) |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 1108 | 1480 |
| Текущий налог на прибыль | ( | 221,6 | ) | ( | 296 | ) |
| в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) |  |  |
| Изменение отложенных налоговых обязательств |  |  |
| Изменение отложенных налоговых активов |  |  |
| Прочее |  |  |
| Чистая прибыль (убыток) | 886,4 | 1184 |

Вариант 2

Сфера деятельности (отрасль) – медицинские услуги (косметология или стоматология).

Краткая характеристика предприятия: небольшая коммерческая клиника по оказанию медицинских услуг.

Таблица 2.1– Основные технико-экономические показатели

В тысячах рублей

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Абсолютное значение |
|
| Предыдущий период | Отчетный период |
| Выручка от реализации | 15719 | 128155 |
| Среднесписочная численность работающих, чел. | 13 | 17 |
| Среднегодовая выработка 1 раб., тыс. руб./чел. | 1209,2 | 7538,5 |
| Фонд оплаты труда | 3685 | 5065 |
| Среднегодовой уровень оплаты труда | 283,5 | 298,0 |
| Себестоимость | 12282 | 103505 |
| Стоимость основных фондов | 49 | 105 |

Таблица 2.2– Бухгалтерский баланс

В тысячах рублей

|  |  |
| --- | --- |
| Статья баланса | Года  |
| Предыдущий период | Отчетный период |
| I Внеоборотные активы |
| Основные средства | 98 | 112 |
| Итого по разделу | 98 | 112 |
| II Оборотные активы |
| Запасы | 36 | 0 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 |
| Денежные средства | 3087 | 12238 |
| Прочие оборотные активы | 1961 | 6177 |
| Итого по разделу | 5084 | 18415 |
| Итого актив баланса | 5182 | 18527 |
| III Капиталы и резервы |
| Нераспределенная прибыль | 3026 | 16444 |
| Итого по разделу | 3026 | 16444 |
| IV Краткосрочные обязательства |
| Кредиторская задолженность | 2136 | 2083 |
| Краткосрочные заёмные средства | 20 | 0 |
| Итого по разделу | 2156 | 2083 |
| Пассив баланса | 5182 | 18527 |

Таблица 2.3– Отчет о финансовых результатах

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий период | Отчетный период |
|
| Выручка от оказания услуг  | 15719 | 128155 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг  | 12282 | 103505 |
| Прибыль (убыток) от продаж  | 3437 | 24650 |
| Прочие операционные расходы  | 46 | 1258 |
| Прочие внереализационные доходы  | 0 | 18 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 3391 | 23410 |
| Налог на прибыль  | 344 | 145 |
| Чистая прибыль (убыток)  | 3047 | 23265 |

Вариант 3

Сфера деятельности (отрасль) – промышленное производство.

Краткая характеристика предприятия: промышленное предприятие в поселке Приморского края. Организационно- правовая форма – Публичное акционерное общество.

Структура управления ПАО изображена на рисунке:

Генеральный директор

Коммерческий директор

- менеджеры по продажам,

- менеджер по снабжению и рекламе

кладовщики

рабочие

бухгалтеры

Директор по производству

Начальники

цехов

рабочие

Главный бухгалтер

Технический директор

механики

Главный экономист

экономисты

Таблица 3.1– Основные технико-экономические показатели

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий период | Отчетный период |
| Выручка от реализации продукции | 3784118 | 4712365 |
| Среднесписочная численность работающих, чел - в т. ч. рабочих | 17081349 | 19221499 |
| Фонд оплаты труда | 355084,9 | 406035,8 |
| Среднегодовой уровень оплаты труда, руб | 207,9 | 211,3 |
| Среднегодовая стоимость ОПФ  | 4695970,5 | 5198754 |
| Себестоимость продукции (услуг) | 2647795 | 3028511 |
| Прибыль (убыток) от продажи | 525268 | 906296 |

Таблица 3.2 – Бухгалтерский баланс

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя 2 | Отчетный период | Предыдущий период |
| [**АКТИВ**](http://blanker.ru/doc/buhgalterskiy-balans) |
| **I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |
| Нематериальные активы | 9 | 16 |
| Результаты исследований и разработок | - | - |
| Основные средства | 5181381 | 5216127 |
| Доходные вложения в материальные ценности | - | - |
| Долгосрочные финансовые вложения | 2014882 | 221717 |
| Отложенные налоговые активы | 345306 | 390021 |
| Прочие внеоборотные активы | 192880 | 197141 |
| Итого по разделу I | 5924458 | 6025019 |
| **II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |
| Запасы | 511434 | 466328 |
| НДС по приобретенным ценностям | 15394 | 18193 |
| Дебиторская задолженность | **428902** | **413878** |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 21423 | 10692 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 9132 | **17332** |
| Прочие оборотные активы | **21580** | **35620** |
| Итого по разделу II | **1007865** | **968043** |
| **БАЛАНС** | **6932323** | **6993062** |
| **ПАССИВ** |
| **III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6** |  |  |
| Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 145592 | 145592 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров |  | - |  |  | - |  |
| Переоценка внеоборотных активов | - | - |
| Добавочный капитал (без переоценки) | - | - |
| Резервный капитал | 21839 | 21830 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 719603 | 230914 |
| Итого по разделу III | 887034 | 398345 |
| **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |
| Заемные средства | 4191731 | 6061708 |
| Отложенные налоговые обязательства | 11993 | 12662 |
| Оценочные обязательства | - | - |
| Прочие обязательства | 42345 | 28997 |
| Итого по разделу IV | 4246069 | 6103327 |
| **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |
| Заемные средства | 1645842 | 192733 |
| Кредиторская задолженность | 161362 | 256732 |
| Доходы будущих периодов |  |  |
| Оценочные обязательства | - | - |
| Прочие обязательства | 105109 | 41925 |
| Итого по разделу V | 1912313 | 491390 |
| **БАЛАНС** | **6932323** | **6993062** |

Таблица 3.3– Отчет о финансовых результатах

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий период | Отчетный период |
|
| Выручка нетто от реализации продукции | 3784118 | 4712365 |
| Себестоимость реализации продукции | 2647795 | 3028511 |
| Валовая прибыль | 1136323 | 1683854 |
| Коммерческие расходы | 411309 | 512938 |
| Управленческие расходы | 199746 | 264620 |
| Прибыль от продажи | 525268 | 906296 |
| Проценты к получению | 3540 | 2840 |
| Проценты к уплате | 171640 | 199717 |
| Прочие доходы | 3872193 | 4215574 |
| Прочие расходы | 4075596 | 4257813 |
| Прибыль до налогообложения | 153765 | 667180 |
| Налог на прибыль  | 30753 | 133436 |
| Чистая прибыль отчетного периода | 207773 | 488689 |

Вариант 4

Сфера деятельности (отрасль) – розничная и оптовая торговля техникой, инструментами и строительными материалами.

Краткая характеристика предприятия: малое предприятие Индивидуального предпринимателя. ИП находится на упрощенной системе налогообложения (налоговая база «доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов»).

Таблица 4.1 – Основные технико-экономические показатели

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Предыдущий период | Отчетный период |
|
| Выручка от реализации, тыс. руб.  | 15925 | 16053 |
| Среднесписочная численность персонала, чел. | 19 | 19 |
| Фонд оплаты труда, тыс. руб.  | 4809 | 5118 |
| Среднегодовой уровень оплаты труда, тыс. руб. | 253 | 270 |
| Среднегодовая стоимость ОПФ, руб./руб. | 3995 | 4276 |
| Расходы предприятия, тыс. руб.  | 14740 | 14777 |
| Прибыль, тыс. руб. | 1185 | 1276 |

Таблица 4.2 – Аналитический бухгалтерский баланс

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья | Предыдущий период | Отчетный период |
| тыс. руб. | в % к итогу | тыс. руб. | в % к итогу |
| АКТИВ |
| *Имущество, всего* | 7825 | 100,0 | 8708 | 100,0 |
| Внеоборотные активы, в т.ч.: | 4151 | 53,0 | 4432 | 50,9 |
| нематериальные активы | 26 | 0,3 | 26 | 0,3 |
| основные средства | 3995 | 51,1 | 4276 | 49,1 |
| долгосрочные финансовые вложения | 130 | 1,7 | 130 | 1,5 |
| Оборотные активы, в т.ч.: | 3674 | 47,0 | 4276 | 49,1 |
| запасы | 1910 | 24,4 | 2181 | 25,0 |
| дебиторская задолженность | 627 | 8,0 | 824 | 9,5 |
| денежные средства | 1116 | 14,3 | 1262 | 14,5 |
| ПАССИВ |
| *Источники имущества, всего* | 7825 | 100,0 | 8708 | 100,0 |
| Капитал и резервы, в т.ч.: | 3267 | 41,8 | 3557 | 40,8 |
| уставный капитал | 2350 | 30,0 | 2350 | 27,0 |
| нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 917 | 11,7 | 1207 | 13,9 |
| Долгосрочные обязательства, в т.ч.: | 1983 | 25,3 | 2157 | 24,8 |
| долгосрочные обязательства | 1983 | 25,3 | 2157 | 24,8 |
| Краткосрочные обязательства, из них: | 2575 | 32,9 | 2994 | 34,4 |
| заемные средства | 1353 | 17,3 | 1340 | 15,4 |
| кредиторская задолженность | 1222 | 15,6 | 1654 | 19,0 |

Таблица 4.3 – Аналитический отчет о финансовых результатах

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Предыдущий период | Отчетный период |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Доходы предприятия | 15925 | 100,00 | 16053 | 100,00 |
| Расходы предприятия | 14740 | 92,56 | 14777 | 92,05 |
| Налоговая база | 1185 | 7,44 | 1276 | 7,95 |
| Ставка налога УСН, % | 15 | - | 15 | - |
| Сумма налога УСН | 177,8 | 1,12 | 191,4 | 1,19 |
| Финансовый результат (прибыль) | 1007,3 | 6,32 | 1084,6 | 6,76 |

Вариант 5

Сфера деятельности (отрасль) – полиграфические услуги.

Краткая характеристика предприятия: полиграфическая деятельность, оптовая и розничная торговля писчебумажными и канцелярскими товарами.

Таблица 5.1 – Основные технико-экономические показатели

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий период | Отчетный период |
| 1 Выручка от реализации продукции (услуг), тыс. руб. | 2013 | 1079 |
| 2 Среднесписочная численность работающих, чел. | 8 | 8 |
| в т.ч. рабочих  | 6 | 6 |
| 3 Среднегодовая выработка 1 работающего, тыс. руб. | 251,63 | 134,88 |
| в т.ч. 1 рабочего | 335,50 | 179,83 |
| 4 Себестоимость, тыс. руб. | 1945 | 1039 |
| 5 Фонд оплаты труда, тыс. руб. | 712 | 808,8 |
| 6 Среднемесячный уровень оплаты труда, тыс. руб. | 264 | 300 |
| 7 Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб. | 0 | 0 |

Таблица 5.2 – Бухгалтерский баланс

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей баланса | Предыдущий период | Отчетный период |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Активы |
| Запасы | 5 | 1,0 | 85 | 81,7 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 476 | 99,0 | 10 | 9,6 |
| Финансовые и другие оборотные активы | 0 | 0,0 | 9 | 8,7 |
| БАЛАНС | 481 | 100 | 104 | 100 |
| Пассивы |
| Капитал и резервы | 258 | 53,6 | 101 | 97,1 |
| Кредиторская задолженность | 223 | 46,4 | 3 | 2,9 |
| БАЛАНС | 481 | 100 | 104 | 100 |

Таблица – Отчет о финансовых результатах

В тысячах рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий период | Отчетный период |
| Выручка от продажи продукции, тыс. руб. | 2013 | 1079 |
| Полная себестоимость продаж, тыс. руб. | 1945 | 1039 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 68 | 40 |
| Проценты к уплате | - | - |
| Прочие доходы | - | - |
| Прочие расходы | 30 | 23 |
| Прибыль до налогообложения, тыс. руб. | 38 | 17 |
| Текущий налог на прибыль | 8 | 3 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 30 | 14 |