Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Разработка и реализация бизнес - плана

Код курса: **БПЛАН**

Тема	Ак. часов
Модуль 1. Формирование бизнес-идеи, содержание и разделы бизнес-плана • Назначение бизнес-плана и требования к его формированию. • Формирование бизнес-идеи, определение бизнес-целей компании. • Последовательность действий при формировании бизнес-плана в зависимости от его типа. • Стандарты бизнес-планирования (UNIDO, ЕБРР) и разделы бизнес-плана. • Исходные данные для бизнес-плана и источники их получения. • **Практикум:** формирование бизнес-идеи, определение бизнес-целей компании.	**3**
Модуль 2. Описание отрасли и компании, описание продукта • Описание отрасли и перспектив ее развития, данные о компании и ее рыночной позиции. • Описание продукта, его особенностей и конкурентных преимуществ.	**1**
Модуль 3. Продажи и маркетинг • Потенциальный рынок сбыта для продукта (инструменты сегментирования рынка; характеристика предпочтений потенциальных потребителей; насыщенность, емкость, доля рынка). • Маркетинговая стратегия сбыта и ценообразования. • Прогнозирование объемов продаж по проекту. • Основные инструменты стратегического анализа: анализ пяти сил Портера; анализ ассортимента (Модель BCG); матрица Ансоффа, и др. для маркетингового описания проекта. • **Практикум:** разработка плана продаж и маркетинговое описание проекта.	**3**
Модуль 4. Производственный план • Общие сведения о производственных возможностях компании. • Расчет объемов производства. • Расчет издержек на производство. • **Практикум:** разработка плана производства и расчет потребности в технологических ресурсах.	**2**
Модуль 5. Организационный план • Организационная структура предприятия, этапы и сроки реализации проекта, способы мотивации персонала, планы-графики производства и др.	**1**

Модуль 6. Финансовый план • Инвестиционные вложения (CAPEX). • Операционные расходы (OPEX) . • Расчет поступлений от покупателей. • Расходы, связанные с обслуживанием капитала. • Налоговые платежи. • Прогнозные формы финансовой отчетности (прогнозный ОФР, прогнозный ОДДС, прогнозный баланс). • **Практикум:** формирование планов закупок оборудования и материалов, плана амортизационных начислений, плана по численности и ФОТ, планов накладных расходов, продуктового баланса и расчета себестоимости продаж, плана по НДС и расчета налога на прибыль, планов-графиков погашения дебиторской и кредиторской задолженности; формирование P&L, Cash Flow прямым и косвенным методом, BS).	**4**
Модуль 7. Оценка эффективности проекта • Оценочные показатели: NPV, PI, IRR, MIRR, PP, DPP. • Выбор ставки дисконтирования (расчет средневзвешенной стоимости капитала WACC). • Расчет терминальной стоимости проекта. • Представление финансовых показателей, характеризующих успешность деятельности (ROA, ROE, ROS, Маржа безопасности и др.). • **Практикум:** оценка эффективности проекта и визуальное представление информации.	**3**
Модуль 8. Оценка рисков проекта • Идентификация рисков. • Анализ чувствительности NPV к изменению параметров. • Стратегии управления рисками. • **Практикум:** оценка рисков проекта и разработка стратегии управления рисками (формирование карты рисков проекта).	**2**
Модуль 9. Заключительные положения • Вопросы оформления и презентации бизнес-плана, составление резюме, технический паспорт проекта. • **Практикум:** формирование технического паспорта проекта.	**1**
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**20 ак.ч. + 20 ак.ч. самостоятельно**

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

Контакты центра

Для частных лиц
+7 (495) 232-32-16

Для организаций
+7 (495) 780-48-44

E-mail
info@specialist.ru