**Бизнес-планирование на уроках технологии**

Читая газеты, слушая программы новостей, путешествуя по всемирной сети Интернет, беседуя друзьями, разговаривая с родными, мы постоянно соприкасаемся с вопросами, связанными с экономикой. Эти вопросы имеют самое непосредственное отношение к нашей жизни, окружающим нас людей, к событиям, происходящим в стране и мире, к месту и времени, в котором мы живем.

В какой-то момент практически каждому человеку приходит в голову создать собственный бизнес, т.е. заняться предпринимательством. Это мечта, воплотившись в жизни миллионов мужчин , заложила основу преуспевающей рыночной экономике во многих странах. Желание собственными руками, на собственные средства и под собственную ответственность создать новое предприятие, новые товары или услуги, новые способы производства или торговли вдохновляет многих людей. Какой бизнес без планирования.

Как мы уже знаем из курса технологии средних классов, **бизнес-план** – это обоснование основных шагов, которые намечается осуществить для реализации какого либо коммерческого проекта или создание новой фирмы.

**Цель разработки бизнес-плана** – спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайшее и отдельное время в соответствии с потребностями рынка и возможности получения необходимых инвестиций (ресурсов).

**Бизнес-план помогает решить следующие задачи:**

* определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы в этих рынках;
* сформировать долговременные и краткосрочные цели фирмы;
* выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
* оценить соответствии кадров фирмы и условий для мотивации их труда;
* определить состав маркетинговых мероприятий;
* оценить материальное и финансовое положение фирмы;
* предусмотреть трудности.

Бизнес-планирование с учащимися я начинаю изучать с 9-го класса. На курсах по выбору «Основы предпринимательства»» 4 часа отведены на составление бизнес-плана. Здесь, ребята получают упрощенный шаблон бизнес-плана, где им необходимо заполнить пустые графы. Но прежде они должны провести необходимые исследования, маркетинговые, финансовые и т.п. (тоже по шаблону).

В 10 классе ребята уже имея первоначальные знания по бизнес-планированию выполняют бизнес-проекты по определенной структуре которую мы рассмотрим позже.

Важным аспектом для написания бизнес-плана является ИДЕЯ. На первоначальном этапе учащиеся затрудняются с выбором темы проекта. Для этого на помощь приходят хорошо известные нам методы поиска новых идей: метод мозгового штурма, метод фокальных объектов (один из эффективных методов), метод КАРУС и т.п.

Далее ребята получают анкеты для оценки степени соответствия основных характеристик товара или услуги:

*Основные характеристики товара :*

* Рыночная привлекательность. Товар будет востребован, так как большинство потребителей воспримут его как полезный (привлекательный).
1. товар недорогой, но подойдет не каждому;
2. предназначен для крайне ограниченной группы потребителей (вроде рыбаков левшей);
3. предназначен для специфической, но достаточно большой группы – например родителям учеников;
4. практически неограниченный рыночный спрос- предназначен для крупных и разнообразных групп потребителей.
* Размер. Если товар слишком большой его трудно хранить и экспортировать.
1. для доставки необходим грузовик;
2. с трудом помещается в шкафу;
3. удобен и транспортабелен – можно обойтись без транспорта;
4. уместится в небольшой сумке.
* Срок годности. Черствые пирожки продать, так же трудно, как и «хиты» прошлого года!
1. скоропортящийся продукт – может завянуть, растаять, зачерстветь и т.п.;
2. продукт сезонного спроса или предназначенный для особых случаев;
3. срок годности – не менее года;
4. неограниченный срок годности.
* Безопасность. У детских игрушек не может быть мелких деталей или острых краев; косметические средства не должны содержать ингредиенты, которые могут вызвать аллергическую реакцию; недопустимо использование в производстве веществ и инструментов, опасных для здоровья и жизни.
1. чтобы использовать продукт без опасности для жизни и здоровья, потребитель должен пройти специальный курс обучения;
2. продукт имеет острые и режущие края;
3. продукт безопасен для людей при правильном использовании в соответствии с инструкцией;
4. продукт абсолютно безвреден – им мог бы пользоваться и младенец.

*Производство.* Желательно продукция будет производиться с использованием современного оборудованием с применением инновационных методов производства. Приветствуются проекты, где для производства товара применяются сложные агрегаты, оборудования, инструменты. Ценится подход к делу стимулирующий смекалку, творчество и изобретательность.

* Поставщики. Предпочтение отдается сырью и материалам местного происхождения. Поставщики должны быть надежный и известные, доступные и стабильные, как по качеству, так и по цене, местные и национальные компании и предприятия.
1. все материалы куплены у разных поставщиков;
2. большинство материалов легко доступно, их можно приобрести у местных производителей, но некоторые придется заказывать;
3. все материалы можно приобрести у одного поставщика;
* Технологии. Желательно чтобы в производственный процесс включались сложные технологии, предполагающее обучение кадров.
1. продукт легок в изготовлении, но возможны незначительные ошибки и брак;
2. продукция может собираться конвейерным способом;
3. требуется специальная профессиональная подготовка.
* Безопасность. Следует избегать опасного производства, промышленного оборудования и инструментов, использование которых сопряжено с возможностью несчастных случаев.
1. производство, предполагающее потенциальною опасность и требующее соблюдение специальной техники безопасности;
2. частичное использование опасного оборудования в специально оснощенных цехах;
3. в производстве используются безопасные материалы и инструменты( т.е. станки оборудованы защитными кожухами и т.п.);
* Занятость. В процесс производства желательно привлечь большое количество рабочих и специалистов, тем самым решать проблему занятости населения в вашем регионе.
1. весь ассортимент товара может производить несколько человек;
2. В производстве заняты только специалисты;
3. Производством деталей для продукции занимаются в отдельных цехах большое количество работников.

*Финансовые показатели.* Цена должна быть доступной, а деятельность выгодной. Если ваша компания производит различные товары или услуги, желательно дифференцировать их стоимость: они могут быть дорогими, доступными и дешевыми. При назначении цен на основные товары и услуги вы можете использовать приведенные ниже образцы.

* Цена. Можно ли продавать ваш товар по конкурентоспособной цене и при этом получать прибыль? Дешевые товары требуют большего объема производства, а дорогие труднее продать.
1. цена продажи более 500 или меньше 10 рублей;
2. цена продажи 100-200, или 10-20 рублей;
3. цена продажи 20-200 рублей;
4. цена продажи от 50 до 100 рублей.
* Валовая маржа. Разница между ценой закупки материалов и ценой продажи товара должна составлять, по крайней мере, 35 %.
1. валовая маржа меньше 35%;
2. валовая маржа = 35- 40 %;
3. валовая маржа = 41-45 %;
4. валовая маржа более 45 %.

Общее количество баллов (сумма) \_\_\_.

Оценка результата: 26-30 – «отлично», 22- 25 – «хорошо», 16-21 – «приемлемо», 11-15 – «плохо».

При оценке «отлично» или «хорошо» учащиеся получают возможность начать работу по составлению бизнес-плана по определенной структуре.

**Структура бизнес-плана. Приложение**

1. Титульный лист;
2. Содержание бизнес-плана;
3. Введение;
4. Резюме;
5. Постановка задач;
6. Характеристика бизнеса;
7. Оценка рынка сбыта продукции (изделий, работ, услуг);
8. Оценка конкурентов;
9. План производства;
10. Организационный план;
11. Юридический план;
12. Финансовый план;
13. Оценка рисков и страхование;
14. Стратегия финансирования;
15. Использованная литература;
16. Фактографическая информация;
17. Дата и место разработки бизнес-плана;
18. Авторские данные.

Рассмотрим поподробнее некоторые пункты бизнес-планирования.

**Резюме проекта** должен содержать следующие пункты:

* Миссия деятельности.
* Предполагаемые источники финансирования.
* Сырьевая база.
* Технология производства.
* Рынок сбыта.
* Основные показатели проекта.
* Персонал предприятия (необходимые специалисты, оплата труда и методы стимулирования персонала, схема привлечения специалистов).
* Влияние проекта на решение социальных вопросов.

**Постановка целей и задач**:

* Цели настоящего проекта;
* Перечень задач, их краткая характеристика и способы их решения.

**Характеристика бизнеса:**

* Цели деятельности компании (фирмы);
* Описание технологии;
* Описание оборудования;
* Описание минимально-рентабельного объема производства;
* Описание продукции(изделий, работ, или услуг);
* Направление использования продукции (ее применения).

**Описание рынка сбыта:**

* Описание внутреннего рынка;
* Описание типичного покупателя;
* В каких целях покупатели будут использовать Вашу продукцию?
* Каков цикл использования Вашей продукции?
* Описание регионального, государственного и мирового рынков.

**Оценка конкурентов:**

* Преимущества Вашей продукции по сравнению с конкурирующей на рынке;
* Сравнение цены на Вашу продукцию с конкурирующей;
* Сравнение условий продаж;
* Список главных конкурентов и оценка качества их продукции;
* Объем продаж конкурентов;
* Анализ ошибок конкурентов;

**Маркетинг:**

* Схема распространения продукции;
* Ценообразование;
* Организация рекламы и сумма выделяемых средств на рекламные мероприятия;
* Методы стимулирования продаж;
* Организация послепродажного обслуживания клиентов;

**План производства**:

* Где будет выпускаться продукция?
* Необходимое сырье, материалы и оборудования;
* Объем предполагаемого производства;
* Поставщики сырья и оборудования.

**Организационный план**:

* С кем будет вестись планируемый бизнес?
* Необходимые специалисты (профиль, образование, опыт, количество).
* Заработная плата;

**Юридический план:**

* Форма собственности и правовой статус компании (АО, товарищество и т.д.);
* Общая характеристика организации;
* Динамика роста финансово- хозяйственной деятельности организации;

**Финансовый план:**

* Себестоимость единицы продукции
* Планируемая отпускная цена ед. продукции;
* Прогнозы объема производства;
* Затраты необходимые для начала производства;
* Рентабельность;
* График достижения безубыточности и т.д.

Финансовую модель проекта (бизнес-плана), удобно рассчитывать в программах Project Expert или Альт-Инвест, в электронном формате.

**Оценка рисков, страхование.**

* Анализ типов риска, их источники, момент возникновения;
* Меры по минимизации ущерба в случае если возникнут:
* форс-мажорные обстоятельства;
* забастовки:
* правительственные решения;
* межнациональные конфликты и т.д.
* Меры по профилактике рисков.

**Стратегия финансирования:**

* Сколько потребуется средств и в какие сроки?
* Откуда будут получены деньги и в какой форме?
* Когда ожидается полный возврат вложенных средств?
* График возврата сторонних вложений кредиторам.

**И на последок помните: самостоятельность учащихся разрабатываемых бизнес-проект и пристальный контроль педагога – залог победы в Конкурсах!**

Начинайте с похвалы и искренней оценки достоинств ребят. Попытайтесь указывать ошибки косвенным образом. Задавайте вопросы, вместо того чтобы отдавать прямые указания. Хвалите ребенка за малейший шаг вперед. Воспринимайте ошибки ребенка так, будто их легко исправить. Мотивируйте учащихся.