

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

для слушателей специальности переподготовки
1-25 01 83 « Экономика и управление в предпринимательской деятельности»
(заочная форма обучения)

слушатель гр. _____

Ф.И.О.

Витебск
2021

УДК 330.1

Составители:

Г. А. Яшева, Ю. Н. Николаева

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом УО «ВГТУ», протокол № 9 от 28.05.2021.

Бизнес-планирование : рабочая тетрадь / сост. Г. А. Яшева, Ю. Н. Николаева. – Витебск : УО «ВГТУ», 2021. – 31 с.

Рабочая тетрадь предназначена для студентов вузов экономических специальностей, слушателей факультета повышения квалификации и переподготовки кадров. Рабочая тетрадь представляет собой шаблон, куда разработчик вносит свои данные, заполняет таблицы, рассчитывает показатели по своему бизнесу, исходя из своего организационно-правового статуса. Рабочая тетрадь предназначена для разработки бизнес-плана обоснования эффективности будущего бизнеса для индивидуального предпринимателя (частного унитарного предприятия).

УДК 330.1

© УО «ВГТУ», 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	4
1 Общие сведения о предпринимателе	5
2 Описание продукции (работ, услуг)	8
3 Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга	10
4 Производственный план	17
5 Организационный план	21
6 Инвестиционный план, источники финансирования	22
7 Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности	25
8 Показатели эффективности инвестиционного проекта	27
9 Юридический план	28
Литература	30

РЕЗЮМЕ

Раздел «Резюме» составляется на завершающем этапе разработки бизнес-плана, когда имеются полные расчеты по всем остальным разделам проекта. Резюме отражает основную идею проекта и обобщает основные выводы и результаты по разделам бизнес-плана. Его содержание в сжатой и доступной форме излагает суть бизнес-плана. В нем приводится информация о технологической новизне проекта и его социальной значимости.¹

Представленный бизнес-план рассматривает вид предпринимательской деятельности:

Данный класс включает в себя:

Я хочу зарегистрировать предпринимательскую деятельность в данной области. О себе:

Ф.И.О.:

Адрес регистрации:

После регистрации будет оформлена вся необходимая документация для занятия данным видом деятельности, а также закуплен товар.

Для осуществления данного вида деятельности имеется опыт работы:

Данный вид деятельности будет осуществляться в форме индивидуального предпринимательства (частного унитарного предприятия), дающей определенные преимущества, в частности – *упрощенной системы налогообложения (УСН) или уплаты единого налога, упрощенного ведения бухгалтерского учета.*

¹ Мелким курсивом даны методические пояснения, которые в текст бизнес-плана не включаются.

Арендуемое помещение площадью ____ м² находится по адресу:

К главным целям осуществления деятельности относятся:

1. Получение дохода от предпринимательской деятельности.
2. Удовлетворение спроса населения города _____.
3. Увеличение собственной доли на рынке в 20__ году.

Для реализации данного бизнес-плана необходимо решение следующих задач:

1. Инвестирование собственных средств в начало бизнеса.
2. Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (регистрация ЧУП).
3. Получение заемных средств.
4. Открытие расчетного счета.
5. Получение необходимой разрешительной документации.

Изучение спроса показало, что этот вид деятельности имеет все большую потребность. Мой бизнес позволит мне реализовать свои возможности, качественно обслуживать клиентов, учитывать их запросы и пожелания.

Финансовый план отражает все плановые затраты на реализацию данного проекта. Расчеты и обоснования, приведенные в данном бизнес-плане, свидетельствуют о возможности реализации данного проекта.

Размер инвестиций для осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности составит _____ руб. В том числе: собственные средства _____ руб.

Финансовые расчеты показывают, что уровень безубыточности составит _____, выручка за год _____ руб., чистый годовой доход _____ руб., что подтверждает высокую экономическую эффективность и быструю окупаемость предлагаемого бизнес-проекта.

1 ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕ (ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ)

Предпринимательская деятельность – это самостоятельная деятельность физических лиц, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на получение прибыли от продажи товаров, произведенных или приобретенных для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг.

Предлагаемый бизнес будет осуществляться в форме (ИП или ЧУП):

Планирую осуществлять предпринимательскую деятельность с целью обеспечения спроса населения и организаций города _____ на:
(указать, торговля какими товарами, оказание каких услуг и т. д.)

Адрес регистрации:

Для занятия данным видом деятельности имеются соответствующие опыт, образование, навыки:

– получен диплом (указать специальность, квалификацию, место учебы, год окончания учебного заведения)

– имеется опыт работы в должности (указать должность, место работы, стаж)

В соответствии со стратегией бизнеса планируется получение чистого дохода в 20__ году в размере _____ руб., и обеспечить долю на рынке до __%.

Для достижения этой цели будет выбрана стратегия конкуренции по цене, качеству обслуживания, широте ассортимента; также предполагается проведение рекламной кампании с целью привлечения клиентов и повышения имиджа моего бизнеса, а именно:

– разнообразные скидки и акции для стимулирования продаж (указать конкретно для кого и когда)

– накопительная система скидок

– личные продажи

– реклама в социальных сетях

– изготовление визитных карточек

– распространение листовок

– установка информационного штендера

2 ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

В данном разделе представляется информация о продукции (работе, услуге), которая будет производиться (выполняться, оказываться).

Для государственной регистрации индивидуального предпринимателя (ЧУП) в соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь «Виды экономической деятельности» ОКРБ 005-2011 предусматривается вид деятельности:

подкласс включает в себя:

Вид деятельности

Направлен на реализацию товара (работ, услуг) его конечному потребителю. К покупателям относятся следующие сегменты рынка:

Рассматривая область применения товара, можно говорить о том, что он служит для:

Основные характеристики

К основным характеристикам данного товара относятся (дать развернутое описание товара (услуги):

Емкость рынка – максимальное количество определенного товара или услуги, представленное объемом продаж в натуральном или стоимостном выражении, которое может быть продано всеми производителями и продавцами на конкретном географическом рынке (Республики Беларусь, область, город, район, зарубежная страна, регион и т. д.) за 1 год. Расчет ёмкости рынка представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Расчет емкости рынка

Тип емкости рынка	Формула расчета	Расчет
Размер рынка в количественном выражении, тыс. шт.	Емкость рынка за 1 год (тыс. шт.) = численность целевой аудитории рынка (тыс. чел.) × норма потребления товара за 1 год (в шт.)	
Размер рынка в денежном выражении, тыс. руб.	Емкость рынка за 1 год (тыс. руб.) = численность целевой аудитории рынка (тыс. чел.) × норма потребления товара за 1 год (шт.) × средняя стоимость 1 единицы продукции на рынке (руб.)	

Доля рынка характеризует положение на рынке относительно конкурентов. Доля рынка определяется как отношение объема продаж товаров (услуг) Q_n к емкости рынка E_p , выраженное в процентах.

$$D_p = \frac{Q_n}{E_p} \times 100\%.$$

Вывод:

Динамика развития рынков за последние 3–5 лет

Витебский государственный технологический университет

К основным факторам, влияющим на изменение рынков, относятся (сезонность, спрос, уровень конкуренции и др.):

Основные требования потребителей

К основным требованиям потребителей относятся: качественное обслуживание, индивидуальный подход к клиенту, консультирование по вопросам ассортимента, рациональное соотношение «стоимость – качество» товара.

Таблица 3.2 – Оценка факторов конкурентоспособности бизнеса

(балл)

Факторы конкурентоспособности	Мой бизнес	Конкуренты	
		конкурент 1 _____	конкурент 2 _____
1 Широта ассортимента товара			
2 Качество услуг			
3 Культура обслуживания			
4 Способы оплаты			
5 Месторасположение			
6 Скорость обслуживания			
7 Имидж			
8 Уровень цен			
9			
10			
11			
Итого:			

Вывод: (указать слабые стороны бизнеса по сравнению с конкурентами и пути их преодоления)

Таблица 3.3 – Преимущества и недостатки бизнеса перед конкурентами

Сильные стороны	Факторы их обеспечения	Слабые стороны	Пути их преодоления

Вывод: к слабым сторонам бизнеса относятся

Пути преодоления слабых сторон:

При разработке коммуникативной стратегии целесообразно запланировать мероприятия по 4 элементам: личные продажи, реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (PR).

1. Личные продажи (указать перечень клиентов для персональной работы с ними).

2. Реклама, в том числе реклама в социальных сетях. В соцсетях надо запланировать мероприятия для работы с целевыми сегментами (группами пользователей, объединенных по таким параметрам, как пол, возраст, география, уровень доходов, социальное положение, искомые выгоды).

Затем составляется график проведения рекламной кампании (табл. 3.4).

Таблица 3.4 – График проведения коммуникаций и продвижения

№	Вид	Стоимость, руб.	20__ год											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Скидки													
2	Накопительная система													
3	Личные продажи													
4	Соцсети													
5	Визитки													
6	Листовки													
7														
8														
9														

Осуществление коммуникационных мероприятий планируется на протяжении года.

На основные средства начисляется амортизация для калькулирования текущих затрат.

Порядок начисления амортизации основных средств регулируется Инструкцией о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденной Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27.02.2009 № 37/18/6 (в редакции постановления Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 19.12.2019 № 25/79/70).

При использовании линейного способа начисление амортизации производится, исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств на начало отчетного периода и нормы амортизации. Норма амортизации зависит от срока полезного использования. Срок полезного использования определяется самостоятельно при принятии основного средства к учету.

Норма амортизации (годовая) рассчитывается по формуле

$$N_a = \frac{100\%}{\text{срок полезного использования}}$$

Для оборудования, транспортных средств N_a – в среднем принимается равной 10 %, для зданий и сооружений – 1 %.

Годовая сумма амортизационных отчислений определяется по формуле

$$A_2 = \frac{\text{первоначальная стоимость} \times N_a}{100\%},$$

либо

$$A_2 = \frac{\text{первоначальная стоимость}}{\text{срок полезного использования}}$$

Соответственно, для получения месячной суммы амортизации полученную годовую сумму амортизационных отчислений следует разделить на 12 месяцев.

Норма амортизации рассчитывается в процентах с двумя знаками после запятой, а при компьютерной обработке информации – не менее чем с шестью знаками после запятой.

Таблица 4.4 – Расчет амортизационных отчислений основных средств

Наименование основных средств	Нормативный срок службы	Стоимость (с НДС), руб.	Амортизационные отчисления, руб.	
			за месяц	за год

Таблица 6.3 – Расчет погашения долгосрочных кредитов, займов

№ п/п	Наименование показателей	Базовый период (год)	По периодам реализации проекта				Всего
			1	2	3	4	
1	Сумма получаемого кредита, займа						
2	Задолженность на начало года						
3	Сумма основного долга						
4	Начислено процентов						
5	Начислено прочих издержек						
5.1	В том числе комиссия банку за обслуживание кредита						
5.2	Комиссия за невыбранную часть кредита						
5.3	Платеж за предоставление гарантии правительства						
5.4	Страховой сбор за страхование кредита						
5.5	Комиссия банку за организацию кредитования						
6	Погашение основного долга						
7	Погашение процентов						
8	Погашение прочих издержек						
9	Итого погашение задолженности						
10	Задолженность на конец года						x

Вывод:

7 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В следующую таблицу сводятся все затраты на осуществление предпринимательской деятельности и расчет прибыли.

Таблица 7.1 – Затраты на оказание услуг (производство продукции) (себестоимость)

Наименование	Источники данных	Расход на 1 месяц, руб.	Расходы на 20__ г., руб.
1	2	3	4
Эксплуатационные расходы, в т. ч.			
1 Товар	таблица 4.2		
2 Коммунальные платежи	расчетно		
3 Затраты на оплату труда наемных работников	таблица 5.1		
4 Отчисления на социальные нужды, в т. ч.:			
4.1 Обязательные страховые взносы в ФСЗН на заработную плату наемных работников (34 % от мин. зарплаты)	по установленным нормативам		
4.2 Обязательные страховые взносы в ФСЗН на доход ИП (35 % от дохода ИП)	по установленным нормативам		
5 Амортизационные отчисления	таблица 4.4		
6 Прочие затраты, в т. ч.:			
6.1 Страховые взносы Белгосстраху (0,6 %) (обязательны для наемных работников)	по установленным нормативам		

1	2	3	4
6.2 Аренда помещения	по установленным нормативам		
6.3 Услуги связи	расчетно		
6.4 Износ инвентаря	расчетно		
6.5 Расходы на рекламу	расчетно		
6.6 Платежи по кредиту			
7 Итого затрат (себестоимость):	сумма строк 1–6		
8 Выручка от реализации	таблица 4.1		
9 Налоги*	по установленным нормативам		
10 Чистая прибыль	строка 8, строка 7, строка 9		

**Виды налогов, уплачиваемых ИП:*

- общий порядок налогообложения с уплатой подоходного налога;
- упрощенная система налогообложения (УСН);
- единый налог (ЕН).

Виды налогов, уплачиваемых ЧУП:

- общий порядок налогообложения с уплатой налога на прибыль;
- упрощенная система налогообложения (УСН).

Прогнозирование потока денежных средств производится путем расчета притоков и оттоков денежных средств от текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности организации по периодам (годам) реализации проекта. Распределение во времени притока средств должно быть синхронизировано с его оттоком. При этом накопительный остаток денежных средств по периодам (годам) реализации проекта должен быть положительным (дефицит не допускается). Поток денежных средств оформляется согласно таблице.

Таблица 7.2 – Движение денежных средств за анализируемый период

Наименование показателей	За месяц, руб.	20__ год, руб.
1 Приток денежных средств, в т. ч.:		
1.1 Кредит		
1.2 Собственные средства		
1.3 Выручка от реализации		
2 Расходы (отток денежных средств), в т. ч.:		
2.1 Оборудование		
2.2 Затраты на приобретение товара (материалов) (прирост оборотных средств)		
2.3 Отчисления в ФСЗН		
2.4 Прочие		
2.5 Налоги		
3 Доход (прибыль)		
4 Денежные средства на конец года		

8 ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА (ОЦЕНКА РИСКА И СТРАХОВАНИЕ)

Для определения эффективности осуществления предпринимательской деятельности рассчитываются основные показатели эффективности бизнеса.

Таблица 8.1 – Показатели эффективности предпринимательской деятельности

Наименование показателя	Порядок расчета показателя	Границы норматива	Значение показателя
1 Рентабельность собственных вложений, %	$\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственные вложения}} \times 100\%$	15–70 %	
2 Рентабельность инвестиций, %	$\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{инвестиции}} \times 100\%$	10–70 %	
3 Коэффициент деловой активности (оборачиваемости)	$\frac{\text{выручка}}{\text{собственные вложения}}$	1–3	
4 Срок окупаемости бизнеса	$\frac{\text{инвестиции}}{\text{среднегодовая чистая прибыль}}$	до 1 года	
5 Уровень безубыточности, %	$\frac{\text{постоянные издержки}}{\text{выручка} - \text{переменные издержки}}$	50–85 %	

Таким образом, показатели эффективности свидетельствуют о положительной составляющей при реализации данного бизнес-плана.

Оценка риска и страхование

Виды возможных рисков и пути их снижения предоставлены в следующей таблице.

Таблица 8.2 – Виды рисков и меры по их снижению

Виды рисков	Меры по их снижению или страхованию
1	2
1 Политические: 1.1 Изменения в налоговой системе	
2 Коммерческие: 2.1 Недостижение запланированных объемов продаж	
3 Действие конкурентов: 3.1 Снижение цен конкурентами; 3.2 Увеличение объема продаж у конкурентов	

Витебский государственный технологический университет

ЛИТЕРАТУРА

1. Владыко, А. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / А. В. Владыко, Р. П. Валевиц. – Минск : БГЭУ, 2012. – 455 с.
2. Владыко, А. В. Бизнес-планирование. Практикум : учебное пособие / А. В. Владыко, Р. П. Валевиц, Е. А. Соколовская ; под ред. Р. П. Валевиц, А. В. Владыко. – Минск : БГЭУ, 2020. – 236 с.
2. Гайнутдинов, Э. М. Бизнес-планирование : учебное пособие / Э. М. Гайнутдинов, Л. И. Поддерегина. – Минск : Вышэйшая школа, 2011. – 207 с.
3. Зелль, А. М. Бизнес-планирование: инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов : учебное пособие для вузов; пер. с нем. / А. М. Зелль. – Москва : Ось-89, 2007. – 192 с.
- 7 Яшева, Г. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / Г. А. Яшева ; УО «ВГТУ». – Витебск, 2016. – 538 с.

Учебное издание

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Рабочая тетрадь

Составители:

Яшева Галина Артемовна
Николаева Юлия Николаевна

Редактор *Т.А. Осипова*

Корректор *А.В. Пухальская*

Компьютерная верстка *Ю.Н. Николаева*

Подписано к печати 07.06.2021. Формат 60x90^{1/8}. Усл. печ. листов 3,9.
Уч.-изд. листов 2,5. Тираж 30 экз. Заказ № 126.

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет»
210038, г. Витебск, Московский пр-т, 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования

«Витебский государственный технологический университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1497 от 30 мая 2017 г.