

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

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Методические указания по выполнению курсовой работы
для студентов специальностей

1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии»,

1-27 01 01-16 «Экономика и организация производства»

Витебск
2022

УДК 334 Б-59

Составитель:

Г. А. Яшева

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом УО «ВГТУ», протокол № 8 от 29.04.2022.

Бизнес-планирование : методические указания по выполнению курсовой работы / сост. Г. А. Яшева. – Витебск : УО «ВГТУ», 2022. – 44 с.

Методические указания являются руководством по выполнению курсовой работы и содержат: тематику теоретической части работы, методические рекомендации по выполнению разделов бизнес-плана, требования к оформлению курсовой работы, порядок защиты бизнес-проектов, список рекомендуемой литературы.

Издание в электронном виде расположено в репозитории библиотеки УО «ВГТУ».

УДК 334 Б-59

© УО «ВГТУ», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

	Введение	4
1	Требования к содержанию и выполнению курсовых работ	7
2	Примерная тематика теоретической части курсовых работ	7
3	Методические рекомендации по практической части курсовой работы (разработке бизнес-плана)	8
3.1	Резюме	8
3.2	Характеристика организации (предпринимателя) и стратегия развития	10
3.3	Описание продукции (работ, услуг)	11
3.4	Анализ рынка сбыта. Стратегия маркетинга	11
3.5	Производственный (торговый) план	16
3.6	Организационный план	19
3.7	Инвестиционный план	21
3.8	Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности	22
3.8.1	Планирование налогообложения	23
3.8.2	Расчет доходов и прибыли	28
3.9	Показатели эффективности проекта	31
3.10	Оценка риска и страхование	33
3.11	Юридический план	33
4	Структура и оформление курсовой работы	36
	Список использованных источников	38
	Приложение А. Образец оформления титульного листа	41
	Приложение Б. Образец оформления бланка задания по курсовой работе	42

ВВЕДЕНИЕ

В условиях нынешнего состояния внешней среды, развитие стартап-движения стимулирует инновационный инклюзивный рост страны. Стартапы встраиваются в глобальные цепочки ценностей, в региональные кластеры, тем самым содействуют занятости и созданию новых рабочих мест. Модель бизнеса стартапа основана на создании инновационного продукта, поэтому для обеспечения новых акселераторов роста экономики Республики Беларусь целесообразно стимулировать развитие инновационного предпринимательства и стартап-движения.

Особенность стартапов – низкий уровень выживаемости бизнеса. Так по оценке *Startup Genome Report*, закрываются 92 % запущенных стартапов, 74 % интернет-стартапов из-за преждевременного масштабирования, увеличения штата компаний. Половина стартапов *закрываются* в течение первых пяти лет, и это характерно для всех секторов. Мировая практика свидетельствует, что большинство предприятий бизнеса терпят убытки только потому, что не предусмотрели или неправильно спрогнозировали изменение внешней среды и не в полной мере оценили свои возможности. Стартапы связаны с инвестиционным риском, и поэтому необходимо оценить эффективность инвестиций и чувствительность критериев эффективности к изменениям факторов внешней среды.

Инструментом к повышению степени осуществимости идей и проектов любого типа служит бизнес-планирование. Любую сложную проблему можно разделить на более простые, а затем детализировать и рассмотреть вероятность их осуществления. Бизнес-планирование – сложный и трудоемкий процесс, требующий определенных знаний, навыков и опыта. Чтобы успешно им заниматься, необходимо владеть методикой и техникой бизнес-планирования, иметь соответствующие навыки.

Цель написания курсовой работы направлена на углубление и закрепление знаний, полученных во время лекционных и практических занятий, на развитие творческих и аналитических навыков по проблематике учебной дисциплины.

Процесс работы над творческим проектом предполагает использование всех ранее сформированных навыков и умений, максимальное вовлечение креативных возможностей личности, таких как постановка задачи, выбор порядка ее разрешения, накопление и анализ исходной информации, определение основных вариантов решения проблемы, формулирование выводов и заключений, оформление их в логическую (убедительную) форму и их публичное представление. Выполнение творческих профессиональных проектов в малых группах призвано помочь освоить методы, приемы и процедуры научной работы, научиться использовать способы моделирования, познакомиться с методами определения эффективности предложенных проектов, получить навыки оформления и подготовки бизнес-планов в соответствии с действующими стандарта-

ми и правилами, освоить этику оппонирования в профессиональной дискуссии.

Основная идея данного подхода заключается в том, что знания не передаются в готовом виде, а приобретаются в процессе учебной деятельности, имитирующей процесс разработки и обоснования инновационного проекта, организуемый и направляемый преподавателем. В результате такого подхода к организации обучения студенты должны освоить приемы и последовательность вхождения в самостоятельную работу с собственным видением профессиональных проблем и личным представлением о наиболее адекватных методах их решения. Кроме того, выполнение проекта позволяет участникам проверить свои профессиональные умения – применять теоретические знания для решения практических профессиональных задач, ориентироваться во все возрастающем потоке информации, использовать современные технологии для ее анализа, самостоятельно критически, творчески мыслить, быть коммуникабельным, контактным, уметь работать в команде.

Идея курсовой работы заключается в самостоятельном выборе студентами инновационной идеи и написании бизнес-плана её коммерциализации, т. е. в дальнейшей поэтапной ее проработке по всем разделам бизнес-плана (продукт, рынок, продвижение, команда, финансирование, риски) в течение учебного семестра. Цель проекта – изучить инструменты и получить практические навыки формализации, оценки и презентации группового студенческого инновационного проекта.

Данная форма самостоятельной работы подразумевает групповую работу, т. е. идея прорабатывается командой, состоящей из 2–5 человек, для чего учебная группа делится на 3–5 команд по числу проектов.

Методические указания разработаны с учетом требований образовательных стандартов и учебных планов по специальности 1-27 01 01-16 «Экономика и организация производства».

В результате изучения курса слушатель должен знать:

- содержание и роль бизнес-планирования в системе управления малым бизнесом;

- правовую основу бизнес-планирования в Республике Беларусь;
- основные виды и назначение бизнес-планов;
- структуру и содержание разделов бизнес-планов;
- направления и методы анализа рынка сбыта;
- состав маркетинговой стратегии;
- показатели оценки эффективности инвестиционных проектов;
- виды рисков и методы страхования;
- возможности компьютерных технологий в разработке бизнес-планов.

уметь:

- разрабатывать бизнес-планы предприятий малого бизнеса, включая бизнес-планы инвестиционных проектов и бизнес-планы развития;

- выполнять основные расчеты для обоснования поставленных в бизнес-планах целей, в т. ч. расчет производственной программы, затрат на производ-

ство и реализацию продукции, прибыли от реализации продукции, накопительного остатка денежных средств;

- рассчитать показатели эффективности инвестиционного проекта.

владеть:

- методологическими основами и методическим инструментарием разработки бизнес-планов;

- современными методами расчета инвестиций, предусмотренных бизнес-планом, источников их финансирования;

- методами исследования и прогноза рынков сбыта, оценки конкурентоспособности продукции и конкурентных преимуществ предприятия,

- методами анализа рисков и разработки мер по их снижению;

- методологией разработки инновационной, инвестиционной, маркетинговой, производственной и финансовой стратегий, являющихся необходимой составной частью бизнес-планов.

Изучение данного курса основывается на знаниях слушателями основ экономики организации, маркетинга, маркетинговых исследований, ценообразования и ценовой политики малого предприятия, товарной политики малого предприятия.

1 ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ И ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВЫХ РАБОТ

Выполнение курсовых работ по дисциплине «Бизнес-планирование» включает следующие этапы:

1. Написание теоретической части курсовой работы – единолично каждым студентом по предложенной тематике.
2. Формирование команд (от 2 до 5 человек).
3. Генерирование бизнес-идеи.
4. Разработка практической части задания (бизнес-плана) курсовой работы – коллективно.
5. Подготовка презентации бизнес-проекта.
6. Оформление и защита курсовой работы.

2 ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Формирование бизнес-экосистемы на основе цифровой платформы.
2. Экосистемный подход к бизнес-технологиям.
3. Государственное регулирование кластеризации в сфере инновационного предпринимательства.
4. Инновационный потенциал малого научно-технического предпринимательства Беларуси.
5. Механизмы формирования IT-кластеров как «полюсов роста» в регионах Беларуси на пути к «Индустрии 4.0».
6. Предпринимательские сети: понятие и зарубежный опыт.
7. Состояние и развитие предпринимательства в Республике Беларусь.
8. Развитие креативного потенциала предпринимательства на основе маркетинга взаимодействия.
9. Комплексный анализ взаимосвязи развития малого предпринимательства и экономического роста.
10. Развитие инновационного предпринимательства в Витебской области: оценка состояния и направления развития.
11. Бизнес-модель и модели монетизации стартапов в цифровой среде.
12. Современные методы финансирования стартапов.
13. Цифровые технологии в стартап-проектах.
14. Методы стимулирования малого и среднего бизнеса.
15. Цифровизация бизнес-процессов в предпринимательстве.
16. Ключевые бизнес-тренды в ближайшие годы.
17. Технологии блокчейн в стартап-компаниях.
18. Стратегия inbound-маркетинга в продвижении стартапа.
19. Масштабирование бизнеса как этап развития стартапа.
20. Поиск инвесторов для стартапа.

3 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ (РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА)

Основным нормативным документом по разработке бизнес-планов в Республике Беларусь являются «Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов», утвержденные постановлением Министерства экономики Республики Беларусь № 158 от 31 августа 2005 г. с изменениями и дополнениями [2].

В соответствии с этими Правилами, структура бизнес-плана включает следующие разделы:

1. Резюме.
2. Характеристика организации (предпринимателя) и стратегия развития.
3. Описание продукции (работ, услуг).
4. Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга.
5. Производственный (торговый) план.
6. Организационный план.
7. Инвестиционный план.
8. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности.
9. Показатели эффективности проекта.
10. Анализ рисков и методы страхования.
11. Юридический план.

3.1 Резюме

Раздел «Резюме» отражает основную идею проекта и обобщает основные выводы и результаты по разделам бизнес-плана. В нем приводится информация о технологической новизне проекта и его социальной значимости.

В основном стартапы открывают в форме индивидуального предпринимательства. Пример раздела «Резюме» для предпринимателя изложен ниже.

Представленный бизнес-план рассматривает вид предпринимательской деятельности – _____.

Данный класс включает в себя: _____

Я являюсь безработным(ой), хочу зарегистрировать предпринимательскую деятельность в данной области.

О себе:

Ф.И.О.: _____

Адрес регистрации: _____

Предполагаемая регистрация в качестве индивидуального предпринимателя – _____ 20__ года.

После регистрации в течение месяца 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, дающей определенные преимущества, в частности – *упрощенной системы налогообложения (УСН) или уплаты единого налога, упрощенного ведения бухгалтерского учета.* Арендуемое помещение площадью м^2 находится по адресу _____

Изучение спроса показало, что вид товара для населения имеет устойчивый спрос. Работа в качестве индивидуального предпринимателя позволит мне реализовать свои возможности, качественно обслуживая выбранного сегмент, учитывая их запросы и пожелания.

К главным целям осуществления деятельности относятся:

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

Для реализации данного бизнес-плана необходимо решение следующих задач, например:

1. Получение субсидии в Управлении по труду, занятости и социальной защите Витебского горисполкома или получение кредита в банке.
2. Поиск инвестора.
3. Инвестирование собственных средств в начало бизнеса.
4. Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.
5. Найм работников.
6. Открытие расчетного счета.
7. Предоставление отчетных документов в Управлении по труду, занятости и социальной защите Витебского горисполкома по использованию субсидии.

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

Как в любом виде бизнеса, для начала осуществления деятельности неизбежны финансовые затраты. Выделение государственной субсидии необходимо для покрытия части расходов на подготовку данного вида деятельности, а также приобретение необходимого оборудования.

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: субсидия на

развитие и поддержку бизнеса _____ руб., 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.

3.2 Характеристика организации (предпринимателя) и стратегия развития

Предлагаемый бизнес будет осуществляться в форме:

– юридического лица (например, ООО, ОДО, ЧУП) – указать юридическую форму и название, например ООО «I-ФерМир».

– или индивидуального предпринимательства без образования юридического лица: ИП _____ (указать название ИП, например, ИП Симаков)

Планирую осуществлять вид предпринимательской деятельности в форме индивидуального предпринимательства с целью обеспечения спроса населения и организаций города Витебска на: (розничная торговля, оказание услуг и т. д.)

Данный класс включает в себя: (указать, торговля какими товарами, оказание каких услуг и т. д.) _____

Адрес регистрации (юридический адрес для юр. лица) : _____

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 кампания с целью привлечения клиентов и повышения имиджа моего бизнеса.

3.3 Описание продукции (работ, услуг)

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

Для государственной регистрации индивидуального предпринимателя в соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь «Виды экономической деятельности» ОКРБ предусматривается вид деятельности: _____

_____ , подкласс
включает в себя: _____ , код _____

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 относится (дать развернутое описание товара (услуги): _____

Контроль качества

Контроль качества будет осуществляться непосредственно самим предпринимателем на основе сертификатов качества поставщика (производителя) и покупателями. Контроль как одно из эффективных средств достижения намеченных целей и важнейшая функция управления способствует сопоставлению фактически достигнутых результатов функционирования предпринимательской деятельности.

Предполагаемые проблемы

К предполагаемым проблемам в осуществлении предпринимательской деятельности на данном этапе относится: (например: отсутствие оборудования, указать конкретно какого, отсутствие опыта работы в данной сфере, отсутствие средств для закупки необходимых материалов и т. д.) _____

3.4 Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга

В данном разделе излагаются ключевые моменты обоснования объемов продаж продукции, основанные на анализе рынков сбыта и выработке стратегии маркетинга.

Анализ рынков должен включать: общую характеристику рынков, на которых планируется сбыт продукции (оказание услуги), оценку их емкости и доли на рынке.

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
Размер рынка в количественном выражении, тыс. шт.	Емкость рынка за 1 год (тыс. шт.) = численность целевой аудитории рынка (тыс. чел.) x 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.) x норма потребления товара за 1 год (шт.) x средняя стоимость 1 единицы продукции на рынке (руб.)

Расчет доли рынка

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

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

Вывод: как показал проведенный расчет, ёмкость рынка велика, есть резерв его роста, что в свою очередь является положительной тенденцией для данного бизнеса.

Динамика развития рынков за последние 3–5 лет

К основным факторам, влияющим на изменение рынков, относится (*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. И т. д.			
Итого:			

Вывод: (указать слабые стороны бизнеса и пути их преодоления) _____

Таблица 3.3 – Преимущества и недостатки бизнеса перед конкурентами

Сильные стороны	Факторы их обеспечения	Слабые стороны	Пути их преодоления
1	2	3	4
Низкие цены	Скидки, акции, подарочные сертификаты	Отсутствие опыта работы в качестве ИП	Повышение квалификации, получение консультаций у функционирующих ИП
Широкий ассортимент	Наличие нескольких поставщиков	Отсутствие клиентской базы	Разработка рекламной компании, базы данных клиентов и фирменного стиля
Работа по наличному и безналичному расчету	Открытие банковских счетов		
Высокий уровень обслуживания	Коммуникативность		

Окончание таблицы 3.3

1	2	3	4
Удобное месторасположение	Объект расположен на центральной улице города с большой проходимостью и близким расположением остановок общественного транспорта		

Вывод: к слабым сторонам бизнеса относятся: _____

Пути преодоления слабых сторон: _____

Таким образом, анализ показал, что рыночная среда благоприятна для данного бизнеса.

Стратегия маркетинга

Стратегия маркетинга включает стратегии по комплексу «4P»: товар, цена, сбыт, коммуникации.

Товарная политика включает стратегии по внедрению нового продукта, совершенствованию упаковки, изменению ассортимента.

Стратегия сбыта направлена на увеличение доли рынка за счет таких факторов, как: (удобный график работы объекта, месторасположение, формы продажи, каналы сбыта, методы мерчендайзинга) _____

Методы продажи товара направлены на то, чтобы вызвать желание и побудить потенциального покупателя приобрести предлагаемый товар; сформировать лояльность покупателей к торговому объекту.

В рамках *ценовой стратегии* предусматривается осуществлять первоначальный расчет цен исходя из совокупных затрат (метод ценообразования : «издержки +прибыль + налоги в цене», а в дальнейшем – регулирование цен с учетом рыночных факторов (цен конкурентов, действующего законодательства, курса валют). Ценовой стратегией предусматриваются разнообразные скидки и акции для стимулирования продаж (*указать конкретно для кого и когда, размер скидок*) _____

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 т. ч.:

- 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). Такими мероприятиями могут быть: рассылка коммерческих предложений, создание групп, анкетирование и др.;

- изготовление визитных карточек;
- создание своего сайта;
- распространение листовок, флайеров;
- изготовление вывески и указателей;
- установка наружной рекламы (билборды, скроллеры, штендеры, лайтбоксы и др.).

3. Методы стимулирования (скидки, клубные карты, дисконтные карты).

4. PR (спонсорство, благотворительные мероприятия, репортажи и статьи некоммерческого характера, экскурсии на предприятия и др.).

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

Таблица 3.4 – Пример графика проведения коммуникаций и продвижения

Вид	Стоимость, тыс. руб.	20__ год											
											0	1	12
Скидки													
Накопительная система													
Личные продажи													
Соцсети													
Визитки													
Листовки													
Штендер													

Осуществление коммуникационных мероприятий планируется на протяжении года.

Отдельно планируется стратегия **интернет-рекламы**.

Рекомендации:

Добавляйте себя/свою организацию **на карты** и максимально заполняйте их информацией (если отсутствует юридический адрес, можно указывать домашний):

- Яндекс-справочник (<https://business.yandex.ru/sprav/>);
- Google Мой бизнес (<https://www.google.by/intl/ru/business/>);

- карты (<https://www.openstreetmap.org>) – отсюда берет данные приложение maps.me.

Добавляйте себя **на сайты услуг:**

- Яндекс.услуги (<https://yandex.ru/uslugi/157-minsk/category/krasota/parikmaher--487>);
- Онлайнер-услуги (<https://s.onliner.by/>);
- «Куфар» (<https://www.kufar.by/listings?cat=13040&rgn=7&ar=30>).

Также необходимо разместить информацию и на других **основных агрегаторах в бесплатных тарифах:**

- белорусских (например, tam.by, Контакт и др.);
- городских (Минск), областных, районных;
- каталогах, форумах, отзывниках, вопросниках, купонаторах, сайтах с акциями и скидками, программах лояльности;
- везде, где присутствуют ваши конкуренты.

Социальные сети. Клиенты есть во многих социальных сетях и мессенджерах. Основные для Беларуси: Instagram, Facebook, «ВКонтакте», «Одноклассники», YouTube, TikTok, Twitter, Viber, Telegram.

Рекомендуется завести аккаунты, страницы группы, каналы, паблики во всех вышеназванных. Но для того чтобы получать клиентов, необходимо:

- создать и оформить профили;
- наполнять их контентом;
- продвигать бесплатными и платными способами;
- отвечать на комментарии и обращения в личные сообщения, обрабатывать заявки.

3.5 Производственный (торговый) план

Программа производства и реализации продукции (оказания услуг). Составляется на основании проведенных маркетинговых исследований, производственных мощностей, прогнозируемых цен на продукцию и оформляется в таблицы.

Таблица 3.5 – Программа реализации продукции (услуг)

Виды продукции / услуг	Ед. изм.	Количество продукции /услуг		Средняя стоимость продукции /услуги (без НДС), руб.	Стоимость продукции / услуг (без НДС), руб.	
		за месяц	за год		за месяц	за год
ИТОГО	-			-		

Затем определяются затраты (материальные затраты и средства труда), необходимые для производства запланированного выше объема товаров (услуг):

- материалы (ткани, нитки, провода, бумага и др.);
- основные средства: оборудование, автомобиль, компьютер и т. д. (срок эксплуатации основных средств составляет свыше 1 года и их стоимость высока);
- инструменты и хозяйственный инвентарь (менее ценные по стоимости и срок службы до 1 года).

Приобретение товарно-материальных ценностей (сырья и материалов, оборудования, оргтехники и др.) планируется у следующих поставщиков: __

Основными их преимуществами являются: (*широкий ассортимент, бесплатная доставка и т.д.*) _____

Планирование расходов на материалы осуществляется по нормам расхода на 1 единицу продукции и приводится в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Расходы на материалы

Наименование материала	Ед. изм.	Количество		Средняя цена, руб.	Материальные затраты, руб.	
		за месяц	за год		за месяц	за год
ИТОГО						

Таблица 3.7 – Расходы на оборудование

Наименование	Источник		Всего
	собственные средства	субсидия	
ИТОГО			

На основные средства начисляется амортизация для калькулирования текущих затрат.

Порядок начисления амортизации основных средств регулируется Инструкцией о порядке начисления амортизации основных средств и нематери-

альных активов, утвержденной постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 23 ноября 2001 г. № 187/110/96/18 (в редакции постановления Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 30 марта 2004 г. № 87/55/33/5).

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 3.8– Расчет амортизационных отчислений основных средств

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

Таблица 3.9 – Расчет хозинвентаря и инструментов, приспособлений и прочие малоценные средства производства*

Наименование техники	Стоимость (с НДС), руб.
ИТОГО	

*Данная группа средств производства менее дорогостоящая и служит до 1 года, т.о. ее амортизация (износ) начисляется следующим образом: в 1-ый год – 50 % от стоимости, во 2-ой год – 50 %.

3.6 Организационный план

Выбирается организационно-правовая форма ведения бизнеса. Это может быть:

- самозанятый;
- индивидуальный предприниматель;
- юридическое лицо.

Выбор организационно-правовой формы юридического лица

Коммерческая организация может быть создана в форме:

а) унитарного предприятия (имущество предприятия принадлежит на праве собственности учредителю, но передано предприятию в хозяйственное ведение (т. е. пределы осуществления предприятием вещных прав установлены учредителем предприятия), имущество неделимо, учредителем предприятия может быть только одно лицо);

б) общества с ограниченной (или дополнительной) ответственностью (имущество общества принадлежит ему на праве собственности, учредители имеют корпоративные права (право управления, право на информацию, право на получение дивидендов и др.), учредителями могут быть как одно, так и несколько лиц, учредители рискуют внесенными вкладами);

в) акционерного общества (открытого или закрытого) (имущество общества принадлежит ему на праве собственности, акционерам принадлежит право собственности на акции, акционеры имеют корпоративные права (право управления, право на информацию, право на получение дивидендов и др.), акционерами могут быть как одно, так и несколько лиц, акционеры рискуют в пределах внесенных вкладов, акции могут отчуждаться неограниченному кругу лиц (открытое акционерное общество) или ограниченному кругу лиц (закрытое акционерное общество);

г) производственного кооператива (учредители кооператива обязаны принимать личное трудовое участие в его деятельности, они несут в равных долях субсидиарную ответственность по долгам кооператива в размере не менее годового дохода кооператива).

Более подробно об организационно-правовых формах юридических лиц: <https://etalonline.by/document/?regnum=НК9800218> (глава 4 подраздела 2 раздела 1 ГК).

Наиболее распространенной организационно-правовой формой юридического лица является общество с ограниченной ответственностью. Основными преимуществами этой формы являются:

- а) ограниченная ответственность учредителей, которые не отвечают по обязательствам общества (кроме случая умышленного банкротства);
- б) развитая нормативная правовая база;
- в) наличие гибкого правового инструментария для выстраивания отношений с партнерами;
- г) возможность создания общества одним лицом.

Более подробно о хозяйственных обществах: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=v19202020>.

В разделе «Организационный план» приводится организационная структура управления коммерческой организацией и название должностей и функции работников.

Дается комплексное обоснование организационных мероприятий.

Для начала осуществления предпринимательской деятельности необходимо:

1. Предоставить технико-экономическое обоснование (бизнес-план) в управление по труду, занятости и социальной защите соответствующего горисполкома (по месту жительства).*
2. Получить субсидию, за использование которой необходимо отчитаться в трёхмесячный срок.*
3. Подать документы для регистрации в качестве индивидуального предпринимателя по месту жительства. Получить свидетельство.
4. Зарегистрироваться в качестве плательщика в налоговую инспекцию.
5. Зарегистрироваться в качестве плательщика взносов в фонд социальной защиты населения.
6. Приобрести необходимое оборудование, инструменты и инвентарь.
7. Приобрести необходимую нормативную документацию, книги, бланки.
8. Провести рекламную кампанию и начать осуществление выбранной деятельности.

**Данный пункт необходим при предоставлении бизнес-плана в управление по труду, занятости и социальной защите для получения безвозмездной субсидии.*

В обязанности индивидуального предпринимателя входит:

1. Непосредственное оказание услуг по выбранному виду деятельности.
2. Выполнение требований по охране труда и обеспечению безопасности деятельности.
3. Ведение учёта предпринимательской деятельности и своевременная уплата налогов и взносов.
4. Своевременное предоставление установленных отчётов.

Если ИП нанимает рабочих (до 3-х человек), то дается обоснование штатной численности, определяется необходимая квалификация специалистов, обосновывается сменность в работе, описываются права, обязанности, ответственность работников.

Таблица 3.10 – Наименование профессий (должностей) работников, их тарификация и расчет затрат на оплату труда

Категория работника	Затраты на оплату труда, руб.	
	месяц	год
ИТОГО		

*В таблицу заносятся данные по нанимаемым работникам. Зарплата работника – минимальная зарплата, установленная законодательно.

Зарплата ИП – это доход, остающийся у предпринимателя после уплаты налогов (в таблицу не вносится!).

3.7 Инвестиционный план

В данном разделе приводится расчет потребности в инвестициях по каждому виду затрат, при этом первый год реализации проекта необходимо отражать поквартально.

К источникам финансирования относятся собственные средства, а также субсидия, выделенная государством на развитие малого бизнеса.

Таблица 3.11 – Пример инвестиционного плана

Наименование	Размер расходов, руб.	Источники финансирования
1	2	3
1. Расходы на регистрацию ИП:		
1.1 Открытие расчетного счета		
1.2 Изготовление печати		Собственные средства
1.3 Приобретение нормативной документации, книг, бланков		Собственные средства
2. Эксплуатационные расходы ИП:		
2.1 Товар	X	_____ средства
2.2 Оборудование		
- Витрины	X	_____ средства
- Стол	X	_____ средства
- Стул	X	_____ средства
- Кассовый аппарат	X	_____ средства

Окончание таблицы 3.11

1	2	3
- Терминал	X	_____ средства
2.3 Аренда помещения	X	_____ средства
2.4 Расходы на рекламу	X	_____ средства
Всего инвестиций, в т. ч.:	X	100 %
- собственные средства	X	__%
- субсидия	X	__%

В качестве наиболее значимых инвестиционных затрат является приобретение оборудования. Большая часть затрат оплачивается за счет собственных средств, однако высока и роль субсидии в развитии бизнеса.

3.8 Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности

В следующую таблицу сводятся все текущие затраты на осуществление предпринимательской деятельности и расчет прибыли за месяц и первый планируемый год.

Таблица 3.12 – Затраты на оказание услуг (производство продукции)

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 4.1		
2 Коммунальные платежи	расчётное		
3 Затраты на оплату труда наемного работника	таблица 5.1		
4 Отчисления на социальные нужды, в т. ч.:			
4.1 Обязательные страховые взносы в ФСЗН на заработ- ную плату наемного работни- ка (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 отчисле- ния	таблица 4.5		
6 Прочие затраты, в т. ч.:			
6.1 Страховые взносы Белгос- страху (0,5 %) (обязательны для наемных работников)	По установленным нормативам		

Окончание таблицы 3.12

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		
7 Итого затрат (себестоимость):	сумма строк 1–6		
8 Выручка от реализации	таблица 3.4		
9 Налоги*	по установленным нормативам		
10 Чистая прибыль	строка 8 «минус» строка 7 «минус» строка 9		

3.8.1 Планирование налогообложения

Индивидуальные предприниматели выбирают одну из следующих систем налогообложения дохода (С 01.01. 2022):

- упрощенная система налогообложения (УСН);
- подоходный налог по ставке 16 %;
- подоходный налог по ставке 16 % с НДС;
- единый налог.

Упрощенная система налогообложения для ИП

Ставка налога по УСН-2022 составляет 6 %. При этом ИП обязан перейти с УСН на ОСН при достижении значения **500 000 бел. руб.** УСН в 2022 году могут применять ИП, осуществляющие следующие виды деятельности:

- торговля (оптовая, розничная и дистанционная);
- выполнение работ.

А также разрешено применять УСН при оказании следующих видов услуг:

- туристическая деятельность – код 791, который включает классы 7911 и 7912;
- деятельность в сфере здравоохранения – код 86;
- деятельность сухопутного транспорта – код 49, который включает группы 491, 492, 493, 494;
- услуги по общественному питанию – код 56, который включает группы 561, 562, 563;
- деятельность в области компьютерного программирования – код 62010.

Все остальные ИП не вправе применять УСН, а будут уплачивать один из следующих видов налогов:

- подоходный налог по ставке 16 %;
- подоходный налог по ставке 16 % с НДС;
- единый налог;

- налог на профессиональный доход с 2023 года.

Эти нормы в отношении применения УСН для ИП временные – до 2023 года. Затем ИП УСН уплачивать не будут. В 2022 году не будет УСН с НДС.

Единый налог в 2022

Единый налог для ИП и отдельных физлиц сохранился как система налогообложения на 2022 год, и проиндексированы размеры ставок, а в некоторых случаях увеличены в разы. При этом исключены некоторые виды деятельности, при которых он уплачивается. Так, установлено, что единый налог с ИП и иных физлиц не будет применяться:

1. При осуществлении общественного питания.

2. При осуществлении дистанционной торговли товарами, отнесенными к группам товаров:

- хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молочная продукция;
- овощи, плоды, ягоды, арбузы, дыни, виноград;
- иные продовольственные товары (за исключением пива, пивного коктейля, алкогольных напитков);
- автотранспортные средства;
- одежда из натуральной кожи (пальто, полупальто, куртки, блейзеры, жакеты, жилеты, пиджаки, плащи, костюмы), ковры и ковровые изделия, сложные бытовые электротовары (кроме электрохолодильников бытовых и морозильников, машин стиральных бытовых);
- иные непродовольственные товары (за исключением ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, специфических товаров, табачных изделий, нефтепродуктов через автозаправочные станции, ценных бумаг, газет и журналов, всех видов изделий из натурального меха, мебели, электрохолодильников бытовых и морозильников, машин стиральных бытовых, телевизионных приемников цветного и черно-белого изображения, компьютеров бытовых персональных, ноутбуков, их составных частей и узлов, электронных книг, планшетных компьютеров, мобильных телефонов, запасных частей к автомобилям).

3. При реализации дополнительных жилищно-коммунальных услуг.

4. При осуществлении деятельности прочего пассажирского сухопутного транспорта, деятельности пассажирского речного транспорта.

5. При осуществлении розничной торговли автотранспортными средствами.

Для общественного питания, дистанционной торговли и пассажирских перевозок сухопутным транспортом разрешено применять УСН.

Порядок уплаты единого налога представлен в Законе Республики Беларусь от 31 декабря 2021 г. № 141-З (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 04.01.2022, 2/2861), внесены изменения и дополнения, вступившие в силу 1 января 2022 г., за исключением изменений и дополнений, которые вступят в силу 27 марта 2022 г., 1 июля 2022 г. и 1 января 2023 г.

Налоговая база единого налога определяется плательщиками – индивидуальными предпринимателями исходя из осуществляемых видов деятельности и

(или) количества торговых объектов, торговых мест, обслуживающих объектов, валовой выручки.

Ставки единого налога и порядок их установления

1. Ставки единого налога устанавливаются за месяц в размерах согласно [приложению 24](#).

2. Областные и Минский городской Совет депутатов имеют право уменьшить (увеличить) (не более чем в два раза) установленные [приложением 24](#) ставки единого налога в зависимости от:

– населенного пункта, в котором осуществляется деятельность плательщиков (город Минск, города областного, районного подчинения, поселки городского типа, сельские населенные пункты);

– места осуществления деятельности плательщиков в пределах населенного пункта (центр, окраина, транспортные развязки, удаленность данного места от остановок пассажирского транспорта);

– категории плательщиков (индивидуальные предприниматели, физические лица, не осуществляющие предпринимательскую деятельность).

3. При изменении ставок единого налога измененные ставки применяются при исчислении суммы единого налога, срок уплаты которого наступает после вступления в силу соответствующих решений областных и Минского городского Советов депутатов.

Льготы по единому налогу

1. Ставки единого налога снижаются для:

1.1 Физических лиц, впервые зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, – на 25 % в первые три месяца начиная с месяца, в котором индивидуальным предпринимателем начата предпринимательская деятельность, включая последний день месяца, в котором истекает право на льготу.

1.2 Плательщиков, достигших общеустановленного пенсионного возраста, или лиц, имеющих право на пенсию по возрасту со снижением общеустановленного пенсионного возраста, – на 20 % начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором возникло право на льготу.

1.3 Плательщиков-инвалидов – на 20 %, начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором возникло право на льготу, включая последний день месяца, в котором утрачено такое право, на основании удостоверения инвалида или пенсионного удостоверения, в котором указаны сведения о соответствующей группе инвалидности и сроке, на который она установлена.

1.4 Плательщиков – родителей (усыновителей, удочерителей) в многодетных семьях с тремя и более детьми в возрасте до восемнадцати лет – на 20 %, начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором возникло право на льготу, включая последний день месяца, в котором утрачено такое право, на основании документа, удостоверяющего личность, и удостоверения многодетной семьи.

1.5 Плательщиков – родителей (усыновителей, удочерителей), воспитывающих детей-инвалидов в возрасте до восемнадцати лет, – на 20 %, начиная с

месяца, следующего за месяцем, в котором возникло право на льготу, включая последний день месяца, в котором ребенок-инвалид достиг восемнадцатилетнего возраста, на основании документа, удостоверяющего личность, и удостоверения ребенка-инвалида.

1.6 Плательщиков – родителей (усыновителей, удочерителей), являющихся инвалидами I и II группы и воспитывающих несовершеннолетних детей и (или) детей, получающих образование в дневной форме получения образования, – на 100 %, начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором возникло право на льготу, включая последний день месяца, в котором утрачено такое право. Указанная льгота предоставляется при условии, что супруг (супруга) (при его (ее) наличии) плательщика также является инвалидом I или II группы. Льгота предоставляется на основании удостоверений инвалида или пенсионных удостоверений, в которых указаны сведения о соответствующей группе инвалидности, копии свидетельства о рождении ребенка и (или) справки (ее копии) о том, что ребенок является обучающимся и получает образование в дневной форме получения образования.

Плательщики ЕН уплачивают НДС при ввозе товаров:

- с территорий государств – членов Таможенного союза (РФ, Казахстан, Армения) – взимание налоговыми органами;
- с территорий государств, не входящих в Таможенный союз (взимание НДС производится таможенными органами).

НДС = НБ (стоимость приобретенных товаров) x ставка. Ставки НДС – 10 % и 20 % (в зависимости от вида ввозимого товара).

ИП, уплачивающие ЕН, ведут учет выручки от реализации товаров по которым уплачивается ЕН, а также учет товаров, в т. ч. сырья и материалов, основных средств, ввозимых на территорию РБ из государств – членов Таможенного союза.

Правила расчета подоходного налога для ИП

Для некоторых ИП отсутствие возможности применять УСН по услугам вызывает необходимость перехода на уплату подоходного налога. И для многих это новая и непонятная система. Давайте разберемся с основными правилами расчета подоходного налога для ИП:

Подоходный налог = Налоговая база (выручка от реализации + внереализационные доходы) – затраты документально подтвержденные или профессиональный вычет 20 % от суммы налоговой базы – вычеты (стандартный: 135 руб. при сумме дохода менее 817 руб. и 40 руб. на одного ребенка или иждивенца, социальный, например на обучение, имущественный при строительстве жилья).

Основные правила расчета подоходного налога в 2022 году сохраняются. И в упрощенном виде форма расчета выглядит так:

(Доходы – расходы (или 20 % профвычет))*16 %. Таким образом, итоговая ставка налога составит 12,8 %.

Налогообложение для юридических лиц в 2022 г.

Для юридических лиц возможно выбрать одну из систем налогообложения:

- УСН;
- общая система налогообложения.

Упрощенная система налогообложения (далее – УСН)

Налогооблагаемая база – выручка от реализации продукции, работ, услуг.

Налог при упрощенной системе заменяет для организаций, применяющих упрощенную систему, налог на добавленную стоимость по оборотам по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав.

Изменены критерии по численности и выручке, при которых организации и ИП не вправе будут применять УСН. Так, право на применение УСН будет утрачено:

- организациями, у которых численность работников в среднем с начала года превысила 50 человек;
- организациями и ИП, у которых валовая выручка нарастающим итогом в течение календарного года превысила соответственно 2 150 000 белорусских рублей и 500 000 белорусских рублей.

Ставка налога при упрощенной системе устанавливается в размере 6 % для организаций и индивидуальных предпринимателей.

- ставка налога при УСН без уплаты НДС – 6 %;
- предельные пороги валовой выручки и численности работников для целей применения УСН без уплаты НДС определены в размере 2 150 000 бел. руб. и 50 человек соответственно.

Общая система налогообложения

Объект налогообложения – прибыль. Разница между доходами и расходами. Причем затраты на рекламу, включаемые в себестоимость не могут превышать 1 % от выручки.

Ставка налога на прибыль, установлена п. 1 ст. 184 НК (18 %).

Статья 184 НК дополнена п. 10, согласно ч. 1 которого областные Советы депутатов или по их поручению местные Советы депутатов базового территориального уровня и Минский городской Совет депутатов имеют право увеличивать (не более чем на 2 %) ставку налога на прибыль, установленную п. 1 ст. 184 НК (18 %), для отдельных категорий плательщиков, полностью уплачивающих налог на прибыль в соответствующие местные бюджеты.

Учет доходов, начисленных и выплаченных привлеченным лицам, осуществляется в *карточке* лицевого счета. ИП обязан представлять в ФСЗН документы персонифицированного учета как работодатель (ф. ПУ-1, ПУ-2, ПУ-3).

Документы, подтверждающие приобретение товаров: товарно-транспортная накладная ТТН (ТН), счета-фактуры, кассовые и товарные чеки. ИП, осуществляющие розничную торговлю, отпуск товаров в места реализации, оформляют ТН (ТТН).

Ставки арендной платы устанавливаются собственником помещений в соответствии с законодательством. В эксплуатационные расходы входят коммунальные платежи, оплата электроэнергии, отопления, водоснабжения и дру-

гие. Оплата аренды и эксплуатационных расходов производится по счету ежемесячно. Для бизнес-плана берется среднее значение данных расходов.

3.8.2 Расчет доходов и прибыли

Для индивидуальных предпринимателей расчет доходов осуществляется, исходя из выбранной системы налогообложения.

Таблица 3.13 – Расчет доходов ИП от предпринимательской деятельности

Наименование статей	За месяц, руб.	За 20__ г. (первый планируемый год)
Выручка от услуг		
Налог по УСН (6% от выручки), ЕН		
Доход предпринимателя		
Расходы		
Отчисления в ФСЗН		
Доход, остающийся в распоряжении предпринимателя		

При уплате единого налога, расчет дохода осуществляется по макету таблицы 3.14.

Таблица 3.14 – Расчет доходов ИП при уплате единого налога (торговля)

Наименование показателя	Размер доли от выручки	Январь	Февраль	Март
1	2	3	4	5
1. Выручка (итого)				
<i>Торговая точка 1</i>				
Средний чек				
Количество клиентов				
<i>Торговая точка 2</i>				
Средний чек				
Количество клиентов				
и т. д.				
2. Переменные затраты (итого)				
Покупная стоимость товара	40 % от выручки			
Транспортные расходы	5 % от выручки			
Переменная часть заработной платы (бонусы от объема реализации, включая ФСЗН)	15 % от выручки			
и т. д.				
3. Маржинальная прибыль (п.1 – п.2)				

Окончание таблицы 3.14

1	2	3	4	5
4. Постоянные затраты (итого)				
Аренда торговых павильонов				
Постоянная часть зарплаты (включая ФСЗН)				
Маркетинг и реклама				
и т.д.				
5. Операционная прибыль (п.3 – п.4)				
6. Неоперационные расходы и единый налог				
Проценты по кредиту				
Налоги/сборы за осуществление деятельности				
7. Чистая прибыль (п.3 – п.4)				

Планирование доходов осуществляется также и по годам (1–3 года, исходя из горизонта расчета).

Переменные затраты – это затраты, величина которых зависит от объемов производства, то есть они пропорциональны количеству производимых товаров (услуг).

Постоянные затраты – это затраты периода, величина которых не связана с объемом выпуска продукции.

Расчет прибыли для юридических лиц осуществляется по макету таблицы 3.15.

Таблица 3.15 – Планирование прибыли для юридических лиц

№ п/п	Наименование показателей	Базовый период (год)	По периодам (годам) реализации проекта			
			4	5	6	7
1	2	3	1	2	...	t
	Выручка от реализации продукции		1	2	...	t
1	Выручка от реализации продукции					
2	Налоги, сборы, платежи, включаемые в выручку от реализации продукции					
3	Выручка от реализации продукции (за минусом НДС, акцизов и иных обязательных платежей) (стр. 1 «минус» стр. 2)					
3.1	Справочно: бюджетные субсидии на покрытие разницы в ценах и тарифах					
4	Условно-переменные издержки					
5	Маржинальная (переменная) прибыль (стр. 3 «минус» стр. 4)					
6	Условно-постоянные издержки					
7	Прибыль (убыток) от реализации (стр. 3 «минус» стр. 4 «минус» стр. 6)					

Окончание таблицы 3.15

1	2	3	4	5	6	7
8	Прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов					
9	Прибыль (убыток) от внереализационных доходов и расходов					
10	Прибыль (убыток) за отчетный период (стр. 7 + стр. 8 + стр. 9)					
11	Налоги и сборы, производимые из прибыли (доходов)					
12	Расходы и платежи из прибыли					
13	Льготируемая прибыль					
14	Чистая прибыль (убыток) (стр. 10 «минус» – стр. 11 «минус» стр. 12)					
	В том числе по направлениям использования:	x	x	x	x	x
14.1	резервный фонд					
14.2	на цели накопления					
14.3	на цели потребления					
14.4	прочие (указать)					
15	Справочно: сумма предоставленной льготы по налогу на прибыль					
16	Чистый доход (стр. 14 + стр. 3.3 табл. 4–8)					
17	Погашение задолженности по кредитам (займам)					
18	Погашение задолженности с учетом возмещения из бюджета части процентов (стр. 17 – стр. 22 табл. 4–14)					

Сделать вывод: _____

Помимо прогноза доходов и расходов, необходимо составлять прогноз движения денежных средств. Это базовый документ финансового моделирования, который должен показать движение денежных средств (далее – ДДС):

- сколько и из каких источников планируется получать денежные средства (далее – ДС) на расчетный счет или в кассу предпринимателя;
- сколько и на какие цели планируется направлять денежные средства для обеспечения предпринимательской деятельности.

В прогнозе ДДС все денежные потоки, как правило, сгруппированы по трем видам деятельности:

1. Основная деятельность – это оплата расходов, связанных с ежедневной операционной работой компании (закупка продуктов или других расходных материалов, заработная плата и т. д.), а также получение выручки, авансов и т. д.

2. Инвестиционная деятельность – это оплата средств производства или нематериальных активов (покупка оборудования, разработка нового сайта, получение лицензий), а также различные финансовые вложения (например, размещение временно свободных денежных средств бизнеса в депозит) и поступ-

ления от реализации неиспользуемых средств производства или возврата денежных средств с депозита.

3. Финансовая деятельность – это поступление или возврат различных кредитов и займов, привлеченных для финансирования бизнеса, а также взнос первоначального капитала собственником или выплата ему дивидендов.

Прогноз денежных потоков представляется в форме таблицы 3.16.

Таблица 3.16 – Движение денежных средств за анализируемый период

Наименование показателей	За месяц, руб.	_____ кв. 20____ года, руб.	20____ год, руб.
1. Приток денежных средств, в т. ч.:			
1.1 субсидия (кредит, инвестиция партнера)			
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 предпринимателя			
4. Денежные средства на конец года			

Сделать вывод: _____

3.9 Показатели эффективности инвестиционного проекта

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

Точка безубыточности – это показатель, характеризующий объем реализации услуг, при котором выручка от реализации равна всем его совокупным затратам, то есть это тот объем продаж, при котором в бизнесе нет ни прибыли, ни убытка. Значит, продажа следующей услуги сверх этого объема начнет приносить предпринимателю прибыль.

$$\text{Точка безубыточности (в натур. выражении)} = Z_{\text{пост.}} / (\text{Цена} - Z_{\text{перем./ед.}})$$

или

$$\text{Точка безубыточности (в стоимост. выражении)} = Z_{\text{пост.}} / (1 - Z_{\text{перем.}} / \text{Выручка})$$

где V – объем продаж в стоимостном выражении; $Z_{\text{пост.}}$ – постоянные затраты; $Z_{\text{перем.}}$ – переменные затраты на весь объем; $Z_{\text{перем./ед.}}$ – переменные затраты на единицу товара.

Маржинальный запас прочности – это процентное отклонение фактической выручки от точки безубыточности.

$$\text{Маржинальный запас прочности} = \frac{(\text{Выручка} - \text{Точка безубыточности}_{\text{в стоимост. выраж.}})}{\text{Выручка}} \times 100 \%$$

Маржинальный запас прочности показывает, на сколько процентов должна упасть выручка предпринимателя, чтобы бизнес начал генерировать убытки.

Операционный рычаг – это механизм управления прибылью предпринимателя, основанный на оптимизации соотношения постоянных и переменных затрат.

$$\text{Эффект операционного рычага} = \frac{\text{Маржинальный доход}}{\text{Операционная прибыль}}$$

В основе изменения эффекта операционного рычага лежит изменение доли постоянных затрат в общей сумме затрат бизнеса: чем ниже удельный вес постоянных затрат в общей сумме затрат, тем в большей степени изменяется величина прибыли по отношению к темпам изменения выручки предприятия.

При спаде объема выручки необходимо принимать меры к снижению доли постоянных затрат предпринимателя. И, наоборот, при росте объема выручки можно увеличивать долю постоянных затрат, расширяя в такие периоды объем инвестиций в бизнес и масштабируя его, приобретая новое оборудование и т. д.

Операционный рычаг является показателем, помогающим предпринимателю принимать оптимальную стратегию в управлении затратами и прибылью.

Таблица 3.17 – 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 %	

Сделать вывод:

Таким образом, показатели эффективности свидетельствуют о _____ (эффективности или не эффективности) реализации данного бизнес-плана.

3.10 Оценка риска и страхование

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

Таблица 3.18 – 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	Изыскать возможности по снижению затрат, изменить вид деятельности
2. Коммерческие: 2.1 Недостижение запланированных объемов продаж	Проведение маркетинговых исследований рынка, проведение мероприятий по повышению конкурентоспособности для привлечения новых покупателей
3. Действие конкурентов: 3.1 Снижение цен конкурентами; 3.2 Увеличение объема продаж у конкурентов	Продолжение исследований рынка, изучение и анализ конкурентов для сохранения конкурентной позиции предприятия на рынке; активизация рекламной кампании и др.
4. Кража	Страхование имущества
5. Риск в связи с возможным заболеванием	Профилактические меры, занятия спортом
6. Платежеспособность населения	Гибкая система цен с учетом платежеспособности покупателя, скидки

Сделать вывод:

Таким образом, запланированные меры по страхованию рисков помогут предупредить их возникновение и справиться в случае их возникновения.

3.11 Юридический план

Юридические аспекты предпринимательской деятельности будут основаны исходя из основных положений нормативно-правовой документации:

1. Конституция Республики Беларусь: с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г., 17 октября 2004 г. и 27 февраля 2022 г. – Минск : НЦПИ РБ, 2022. – 79 с.

2. Об охране труда : Закон Республики Беларусь от 26 июня 2008 г. № 2/1453 : в ред. Законов Республики Беларусь от 18 декабря 2019 г. № 274-3 // НРПА РБ. – 2019. – № 2/2712.

3. О поддержке малого и среднего предпринимательства : Закон Республики Беларусь, 23.06.2008 г., № 356-3 : в ред. Законов Республики Беларусь от 09.01.2018 г. № 91-3 // НРПА РБ. – 2010. – № 2/1703.

4. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования : Декрет Президента Республики Беларусь, 16 января 2009 г., № 1 : в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 18 апреля 2019 г. № 151 // НРПА РБ. – 2009. – № 1/10418.

5. О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины : Декрет Президента Республики Беларусь, 26 июля 1999 г., № 29 : в ред. Декретов Президента Республики Беларусь от 09 апреля 2020 г. №1 // НРПА РБ. – 1999. – № 1/512.

6. Об отдельных вопросах налогообложения : Указ Президента Республики Беларусь, 9 марта 2010 г., № 143 : в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 22 июля 2021 г. № 285 // НРПА РБ. – 2010. – № 1/11477.

7. О лицензировании отдельных видов деятельности : Указ Президента Республики Беларусь, 01 сентября 2010 г., № 450 : в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 27 мая 2021 г. № 200 // НРПА РБ. – 2010. – № 1/11914.

8. О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности : Указ Президента Республики Беларусь, 18 июня 2005 г., № 285 : в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 31 октября 2019 г. // НРПА РБ – 2005. – № 4. – 1/6561.

9. О некоторых мерах по упорядочению расчетов в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 22 февраля 2000 г., № 82 : в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 01 марта 2007 г. // НРПА РБ. – 2000. – № 1/1035.

10. О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 16.10.2009 г., № 510 : в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 28.10.2021 г. № 422 // НРПА РБ. – 2009. – № 1/11062.

11. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь : Директива Президента Республики Беларусь, 31 декабря 2010 г., № 4 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь № 1/12259 от 3 января 2011 г.

12. Гражданский кодекс Республики Беларусь : 7 декабря 1998 г., № 218-3 : в ред. Законов Республики Беларусь от 31 декабря 2021 г. // НРПА РБ. – 2001 г. – № 2/744.

13. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях : 6 января 2021 г., № 91-З : в ред. Закона Республики Беларусь от 04 января 2022 г. № 144-З // НРПА РБ. – 2021. – № 2/2811.

14. Налоговый кодекс республики Беларусь [Электронный ресурс] : 29 декабря 2009 г. № 71-З : в ред. Закона Республики Беларусь от 31. 12. 2021 г. № 141-З. – Режим доступа: https://etalonline.by/document/?regnum=hk0900071#%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BB_24. – Дата доступа: 19.05.2022.

15. Особенная часть налогового кодекса Республики Беларусь : 29 декабря 2009 г., №71-З : в ред. Законов Республики Беларусь от 31 декабря 2021 г. № 141-З // НРПА РБ. – 2009. – № 2/1623.

16. Трудовой кодекс Республики Беларусь 26 июля 1999 г., № 296-З : принят Палатой представителей 8 июня 1999 г. : одобрен Советом Республики 30 июня 1999 г. : вступивший в силу 1 января 2000 г. с изменениями и дополнениями, вступившими в силу 28.05.2021 г. // НРПА РБ. – 1999. – № 2/70.

17. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь : 15 декабря 1998 г., № 219-З : в ред. Законов Республики Беларусь от 27 мая 2021 г. № 113-З // НРПА РБ. – 2001. – № 2/745.

4 СТРУКТУРА И ОФОРМЛЕНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа оформляется в соответствии с Методическими указаниями по выполнению и оформлению дипломных работ для студентов специальностей: 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность», 1-25 01 04 «Финансы и кредит», 1-26 02 03 «Маркетинг», 1-26 02 02 «Менеджмент», 1-27 01 01-16 «Экономика и организация производства (легкая промышленность)», 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» (URI: <http://rep.vstu.by/handle/123456789/10384>).

Содержание курсовой работы состоит из следующих разделов:

Введение

- 1 Теоретический вопрос – смотри темы в разделе 2
- 2 Название бизнес-плана, который выполняла команда студентов
 - 2.1 Название раздела бизнес-плана, который выполнял студент
 - 2.2 Название раздела бизнес-плана, который выполнял студент

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Курсовая работа оформляется в папку, имеет сквозную нумерацию страниц (титульный лист в общую нумерацию входит, но не нумеруется).

Пример оформления титульного листа – смотри в приложении А. Пример оформления бланка задания – в приложении Б.

Курсовая работа представляется на допуск к защите по графику, утвержденному факультетом. Календарный график выполнения курсовой работы на весь период – смотри в учебных планах и на сайте кафедры «Экономическая теория и маркетинг» в рубрике дисциплины «Бизнес-планирование».

Работы, отвечающие всем требованиям настоящих методических указаний, допускаются к защите.

Подготовка презентации

Презентация готовится в PowerPoint. Объем – до 15 слайдов.

Структура презентации

1. Титульный лист. Наименование StartUp-проекта.
2. Проблема целевой аудитории, которую решает проект и пути решения. Уникальность идеи.
3. Целевая аудитория проекта (на кого направлен проект, основные заинтересованные стороны). Емкость рынка.
4. SWOT-анализ.

5. Анализ прямых и косвенных конкурентов, анализ спроса, оценка доли рынка, которую может/хочет занять проект.
6. Бизнес-модель. За счет чего проект получает прибыль. Какой экономический и социальный эффект от проекта.
7. Маркетинговая стратегия (маркетинговый анализ и стратегия продвижения).
8. Дорожная карта. Краткосрочные и стратегические планы развития проекта.
9. Инвестиционный план.
10. Организационный план.
11. План текущих затрат.
12. Показатели эффективности проекта.
13. Анализ рисков и пути страхования.
14. Долгосрочное значение реализации бизнес-идеи для сообществ / региона / страны.
15. Команда проекта. Контактные данные.

Требования к оформлению StartUp-проекта

- общий объем не должен превышать 20 слайдов;
- на титульном листе должна содержаться следующая информация: название проекта, ФИО участников (полностью), место учебы, курс, специальность, электронные адреса, а также контактный номер телефона. Аналогичные данные должны быть указаны про консультанта /преподавателя-руководителя;
- возможные форматы документа: ррх. Pdf;
- имя файла – Название проекта.

Защита курсовой работы проводится в форме выступления с докладом всех участников проекта. В обсуждении принимают участие все студенты группы. По результату содержания курсовой работы и защиты презентации выставляется общая оценка курсовой работы.

Курсовые работы, выполненные на высоком теоретическом и методологическом и практическом уровне, могут послужить основой для участия в стартап-конкурсах.

Список использованных источников

1. Конституция Республики Беларусь: с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г., 17 октября 2004 г. и 27 февраля 2022 г. – Минск : НЦПИ РБ, 2022. – 79 с.
2. Об охране труда : Закон Республики Беларусь от 26 июня 2008г. : №2/1453 : в ред. Законов Республики Беларусь от 18 декабря 2019 г. № 274-3 // НРПА РБ. – 2019. – № 2/2712.
3. О поддержке малого и среднего предпринимательства : Закон Республики Беларусь, 23.06.2008 г., № 356-3 : в ред. Законов Республики Беларусь от 09.01.2018 г. № 91-3 // НРПА РБ. – 2010. – № 2/1703.
4. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования : Декрет Президента Республики Беларусь, 16 января 2009 г., № 1 : в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 18 апреля 2019 г. № 151 // НРПА РБ. – 2009. – № 1/10418.
5. О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины : Декрет Президента Республики Беларусь, 26 июля 1999 г., № 29 : в ред. Декретов Президента Республики Беларусь от 09 апреля 2020 г. №1 // НРПА РБ. – 1999. – № 1/512.
6. Об отдельных вопросах налогообложения : Указ Президента Республики Беларусь, 9 марта 2010 г., № 143 : в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 22 июля 2021 г. № 285 // НРПА РБ. – 2010. – № 1/11477.
7. О лицензировании отдельных видов деятельности : Указ Президента Республики Беларусь, 01 сентября 2010 г., № 450 : в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 27 мая 2021 г. № 200 // НРПА РБ. – 2010. – № 1/11914.
8. О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности : Указ Президента Республики Беларусь, 18 июня 2005 г., № 285 : в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 31 октября 2019 г. // НРПА РБ – 2005 – № 4 – 1/6561.
9. О некоторых мерах по упорядочению расчетов в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 22 февраля 2000 г., № 82 : в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 01 марта 2007 г. // НРПА РБ. – 2000. – № 1/1035.
10. О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 16.10.2009 г., № 510 : в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 28.10.2021 г. № 422 // НРПА РБ. – 2009. – № 1/11062.
11. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь : Директива Президента Республики Беларусь, 31 декабря 2010 г., № 4 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь № 1/12259 от 3 января 2011 г.

12. Гражданский кодекс Республики Беларусь : 7 декабря 1998 г., № 218-3 : в ред. Законов Республики Беларусь от 31 декабря 2021 г. // НРПА РБ. – 2001 г. – № 2/744.
13. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях : 6 января 2021 г., № 91-3 : в ред. Закона Республики Беларусь от 04 января 2022 г. № 144-3 // НРПА РБ. – 2021. – № 2/2811.
14. Налоговый кодекс республики Беларусь [Электронный ресурс] : 29 декабря 2009 г. № 71-3 : в ред. Закона Республики Беларусь от 31.12.2021 г. № 141-3. – Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=hk0900071#%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BB> 24. – Дата доступа: 19.05.2022.
15. Особенная часть налогового кодекса Республики Беларусь : 29 декабря 2009 г., №71-3 : в ред. Законов Республики Беларусь от 31 декабря 2021 г. № 141-3. // НРПА РБ. – 2009. – № 2/1623.
16. Трудовой кодекс Республики Беларусь 26 июля 1999 г., № 296-3 : принят Палатой представителей 8 июня 1999 г. : одобрен Советом Республики 30 июня 1999 г. : вступивший в силу 1 января 2000 г. с изменениями и дополнениями, вступившими в силу 28.05.2021 г. // НРПА РБ. – 1999. – № 2/70.
17. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь : 15 декабря 1998 г., № 219-3 : в ред. Законов Республики Беларусь от 27 мая 2021 г. № 113-3 // НРПА РБ. – 2001. – № 2/745.
18. Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов : постановление Министерства экономики Республики Беларусь, 31 августа 2005 г., № 158 : в ред. Постановления 10 мая 2018 г., № 15 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь № 8/33125 от 18.05.2018 г.
19. Об утверждении рекомендаций по разработке бизнес-планов развития коммерческих организаций на год : постановление Министерства экономики Республики Беларусь, 30.10. 2006 г., № 186 : в ред. Постановления 18 июля 2014 г. № 54 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь № 6/2592 от 14.11.2007 г.
20. О прогнозах, бизнес-планах развития и бизнес-планах инвестиционных проектов коммерческих организаций : постановление Министерства экономики Республики Беларусь, 8 августа 2005 г., № 873 : в ред. Постановления Совета Министров Республики Беларусь, 26 мая 2014 г., № 507 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь №5/38909 от 30.05.2014.
21. Бизнес-планирование : учебник / Л. В. Бобков [и др.] ; под ред. Т. Г. Попадюк, В. Я. Горфинкеля. – Москва : Вузовский учебник : Инфра-М, 2015. – 294 с.
22. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : рабочая тетрадь; сост.: Г. А. Яшева, Ю. Н. Николаева. – Витебск, 2021.
23. Методические указания по выполнению и оформлению дипломных работ / УО «ВГТУ» ; сост. Т. Б. Савицкая [и др.]. – Витебск, 2019. – 55 с.

24. Слонимская, М. А. Доступный маркетинг: рынок услуг : научно-популярное издание / М. А. Слонимская, Г. А. Яшева, Ю. Г., Вайлунова. – Минск : Вышэйшая школа, 2021. – 224 с.

25. Яшева, Г. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / Г. А. Яшева ; УО «ВГТУ». – Витебск, 2016. – 538 с.

Витебский государственный технологический университет

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Образец оформления титульного листа

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УО «ВИТЕБСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономической теории и маркетинга

КУРСОВАЯ РАБОТА
по дисциплине «Бизнес-планирование»

на тему: « _____ »

Исполнитель: студент (ка) _____ курса гр. _____

Ф.И.О.

Консультант: _____

Ф.И.О.

Витебск, 20__ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Образец оформления бланка задания по курсовой работе

УО «Витебский государственный технологический университет»

ФЭБУ

Кафедра «Экономическая теория и маркетинг»

Группа Эо-____

“Утверждаю”

Заведующий кафедрой Г. А Яшева

“ “ _____ 20 ____ г.

ЗАДАНИЕ

по курсовому проектированию

Студентке Бедной Алине Александровне

1. Тема проекта (работы) «Бизнес-план проекта SMART-окна (производственная часть, организационная часть)»

2. Срок сдачи студентом законченного проекта (работы) : 20 мая 2021 г.

3. Исходные данные к проекту (работе) научная и специальная литература по теме исследования, нормативно-правовые акты Республики Беларусь статистические данные, справочная и периодическая литература по теме исследования, результаты маркетингового исследования

4. Содержание расчетно-пояснительной записки (перечень вопросов, подлежащих разработке)

Введение

1 Экосистемный подход к бизнес-технологиям

2 Бизнес-план компании SMART-окна

2.1 Резюме

2.2 Характеристика организации и стратегия ее развития

2.3 Описание продукции

2.4 Производственный план

2.5 Инвестиционный план

Заключение

5. Перечень графического материала (с точным определением обязательных чертежей и графиков)

7. Дата выдачи задания: 10.02.2021.

8. Календарный график работы над проектом (работой) на весь период проектирования (с определением сроков выполнения и трудоемкости отдельных этапов)

Разработка плана работы – 10.02.2021-21.02.2021

Написание I главы – 22.02.2021-22.13.2021

Написание II главы – 23.03.2021-23.04.2021

Оформление работы – 24.04.2021-03.05.2021

Подготовка презентации – 06.05.2021-20.05.2021

Проверка работы – 20.05.2021-25.05.2021

Защита курсовой работы – 25.05.2021-29.05.2021

Руководитель

Задание принял к исполнению

Учебное издание

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Методические указания по выполнению курсовой работы

Составитель:
Яшева Галина Артёмовна

Редактор *Т.А. Осипова*
Корректор *А.В. Пухальская*
Компьютерная верстка *Г.А. Яшева*

Подписано к печати 24.05.2022. Формат $60 \times 90 \frac{1}{16}$. Усл. печ. листов 2,8.
Уч.-изд. лист. 3,5. Тираж 2 экз. Заказ № 140.

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.

Учебное издание

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Методические указания по выполнению курсовой работы

Составитель:
Яшева Галина Артёмовна

Редактор *Т.А. Осипова*
Корректор *А.В. Пухальская*
Компьютерная верстка *Г.А. Яшева*

Подписано к печати 24.05.2022. Усл. печ. листов 2,8.
Уч.-изд. лист. 3,5. Заказ № 139.

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.