

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: заместитель директора
Дата подписания: 12.12.2025 22:12:16
Уникальный программный ключ:
848621b05e7a2c59da67cc47a060a910fb948b62

Приложение 7
к образовательной программе

*Методические рекомендации для выполнения курсовой работы
по дисциплине «Бизнес-планирование»*

38.03.02 Менеджмент
(код, наименование направления подготовки/специальности)

Менеджмент непроизводственной сферы
(наименование образовательной программы)

Бакалавр
(квалификация)

Очная форма обучения
(форма обучения)

Год набора – 2022

Донецк

УДК 005.511(076.6)

ББК У291.231.1я81

M54

Рецензенты:

О. А. Еременко-Григоренко - канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ГБОУ ВО «Донецкий институт железнодорожного транспорта»;

О. Э. Кириенко - канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент непроизводственной сферы», ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ».

Методические рекомендации для выполнения курсовой
M54 работы по дисциплине «Бизнес - планирование» для обучающихся 4
курса образовательной программы бакалавриата направления
подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Менеджмент
непроизводственной сферы») заочной формы обучения /
Минобрнауки ДНР, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», Кафедра менеджмента
непроизводственной сферы ; сост. В. С. Козлов. – Донецк :
ДОНАУИГС, 2022. - 70 с.

Методические рекомендации составлены в соответствии с рабочей
программой дисциплины «Бизнес - планирование». В методических
рекомендациях изложены требования к содержанию и оформлению
курсовых работ, приведен материал для оформления таблиц, графиков,
формул, а также прописана процедура защиты курсовой работы.

УДК 005.511(076.6)

ББК У291.231.1я81

© Козлов В. С., 2022

© ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| ВВЕДЕНИЕ | 4 |
| 1. Раздел 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПОДГОТОВИТЕЛЬНОЙ СТАДИИ ПРОЦЕССА БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ..... | 5 |
| Тема 1. «Подготовительная стадия разработки бизнес-плана»..... | 5 |
| Тема 2. «Юридическое обоснование бизнеса» | 8 |
| Тема 3. «Маркетинговые исследования» | 8 |
| 2. Раздел 2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ...16 | |
| Тема 4. «Организация производства» | 16 |
| Тема 5. «Финансовое обеспечение и оценка рисков» | 29 |
| Тема 6. Формирование выводов (резюме проекта)..... | 40 |
| 3. ТЕРМИНОЛОГИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 42 |
| 4. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ.....44 | |
| 5. ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ И ЗАЩИТЫ КУРСОВОЙ РАБОТЫ....54 | |
| 6. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ | 56 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....60 | |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 63 |

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «Бизнес-планирование» помогает обучающимся рассмотреть свою стратегию, сравнить желания с возможностями, осознавать ограничения, которые существуют. Это позволит избежать таких потенциально опасных ошибок, как отсутствие капитала для работы компании, неправильный подбор персонала компании, неправильный выбор для расположения предприятия, ошибочный выбор рынка. Таким образом, знание в данном направлении имеет важное значение в подготовке современных специалистов в области управления, экономики и финансов.

В основе управления бизнесом лежит разработка стратегии, ее адаптация к специфике компании и реализация. Процесс выработки стратегии основывается на тщательном изучении всех возможных направлений развития и деятельности и заключается в выборе общего направления, осваиваемых рынков, обслуживаемых потребностей, методов конкуренции, привлекаемых ресурсов и специфики бизнеса. Другими словами, стратегия означает выбор компанией пути развития, рынков, методов конкуренции и ведения бизнеса.

Стратегия определяет методы конкуренции и ведения бизнеса компании, а бизнес-план на основании показателей прибыли и издержек, получаемых в результате применения данной стратегии, обеспечивает жизнеспособность компании. Длительный срок работы в своей сфере бизнеса и стабильная удовлетворительная прибыль говорит о наличии у компании успешного бизнес-плана, подтверждающей рентабельность и жизнеспособность ее стратегии.

Методические рекомендации содержат требования для написания курсовой, содержание каждой главы, контрольные вопросы к каждой главе, примеры таблиц для информации по главам.

Целью является изучение основных концептуальных и методических подходов, объясняющих и регулирующих механизмы планирования производственных процессов на предприятиях, а также проблемных вопросов использования инструментов бизнес-планирования для регулирования производственных систем хозяйствующих субъектов, а также освоение профессиональных компетенций, необходимых в профессиональной деятельности бакалавров.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ПО РАЗДЕЛАМ

Раздел 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПОДГОТОВИТЕЛЬНОЙ СТАДИИ ПРОЦЕССА БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Наименование темы дисциплины – являются параграфами бизнес-плана.

Тема 1. Подготовительная стадия разработки бизнес-плана

На данной стадии формируется введение в виде обоснования необходимости реализации данного бизнес-плана, ставится цель, определяется объект и предмет исследования.

Далее происходит оценка бизнес-идеи в последовательности:

1. Проведите оценку бизнес-идеи с помощью SWOT - анализа:

| | |
|------------------|-----------------|
| Сильные стороны: | Слабые стороны: |
| Возможности: | Угрозы: |

2. Определение необходимости и важности наличия необходимых ресурсов (4 направления)
3. Определение на каком этапе жизненного цикла находится продукт?
4. Оценка и описание самого продукта по четырем уровням
5. Построение бизнес-модели

2. Построение бизнес-модели для разработки бизнес-плана

Бизнес-модель - краткое описание Вашего бизнеса, объясняет деньги, как и благодаря чему зарабатываются.

Необходимо определить 4 фактора которые грамотно описывают модель бизнеса:

- Деньги.
- Определение времени.
- Конкурентное преимущество.
- Основные возможности.

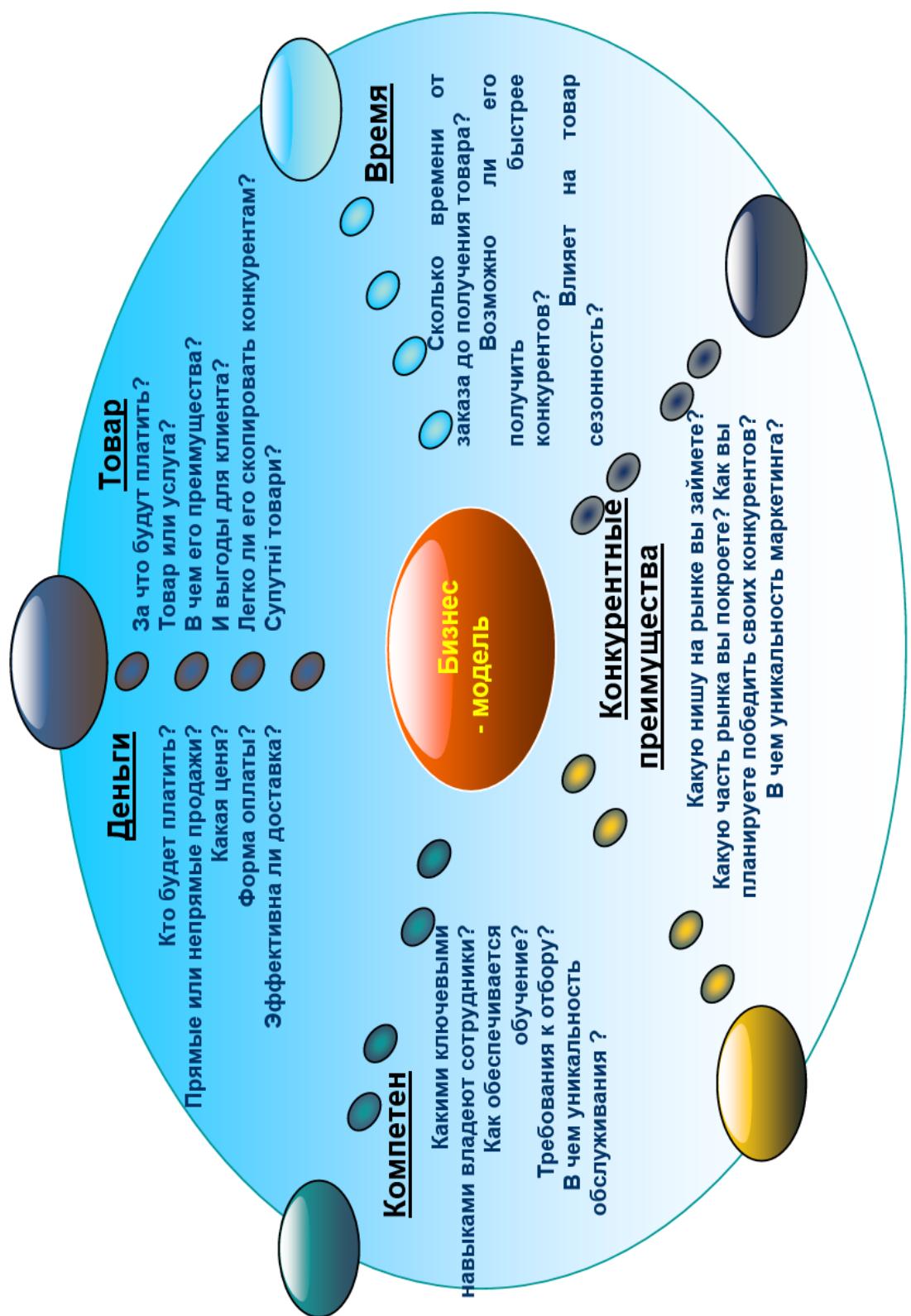


Рис. 1.1. Концепция бизнес моделей

6. Формирование концепции бизнеса

КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕСА

| | |
|--------------------------------------|--|
| Миссия бизнеса: | |
| Стратегическая цель: | |
| Ценности: | |
| Направления деятельности: | |
| Целевой сегмент: | |

| | | |
|-----------------------|---------------------------------------|--|
| Бизнес-модель: | Деньги: | |
| | Товар: | |
| | Время: | |
| | Компетенции: | |
| | Конкурентные преимущества: | |

| | | |
|-----------------------|--|--|
| Схема бизнеса: | Юридические аспекты деятельности | правовая форма, налогообложение |
| | Законы, регулирующие деятельность | |

Тема 2. Юридическое обоснование бизнеса

В зависимости от вида деятельности в соответствии с КВЭД ДНР разработчик бизнес-плана обосновывает организационно-правовую форму, систему налогообложения, разрешительной системе.

1. Порядок выбора и регистрации организационно-правовой формы предприятия
2. Выбор системы налогообложения общая система и единый налог:
3. Разрешительная система

После решения вышеперечисленных задач необходимо сформировать первоначальные затраты с учетом юридических аспектов (например табл .. 1.2, процедура получения лицензии на торговлю алкогольными напитками занимает 30 дней и ей соответствует уплата государственной пошлины в размере 5000 руб. в квартал).

Таблица 1.2

Расходы на организацию предприятия

| № п/п | Статья затрат | Сроки, дн. | Стоимость, руб. |
|----------|---------------|------------|-----------------|
| | | | |
| | | | |

Тема 3. Маркетинговые исследования

Целью данного параграфа является представить достаточное количество фактов для того, чтобы узнать, будет иметь товар или услуга рынок сбыта и сможет ли он или она достичь достаточных объемов сбыта, несмотря на

конкуренцию на рынке. Этот раздел - один из важнейших. Практически все последующие разделы инвестиционного предложения зависят от прогнозируемых объемов сбыта, полученных в данном разделе. Уровень реализации, который вы прогнозируете, опираясь на исследования и анализ рынка, непосредственно влияет на масштабы операционной деятельности, маркетинговый план и сумму необходимых инвестиций. Для написания такого подразделения необходимо выполнить следующие этапы.

1. Продукт

Опишите все услуги / продукцию. Необходимо подчеркнуть все уникальные характеристики товара или услуги и определить отличия от тех, которые сейчас есть на рынке и тем, что предлагаете в бизнес-плане.

В чем преимущества перед другими конкурентами?

В чем изюминка бизнеса?

Описание продукции необходимо осуществлять с использованием инструмента 4 уровня:

1. Сущность - миссия продукта.
2. Технологичность, процесс - производства, материал, форма.
3. Продукт с поддержкой - цена, гарантии, качество, надежность.
4. Свойства продукта - которые дают возможность удовлетворить больше потребностей чем основная миссия или цель.

Дайте характеристику, преимущества и выгоду продукта (ХПВ) и заполните таблицу 1.3 (причем в организации может быть несколько продуктов).

Далее описываются дополнительные условия, например:

Есть требования по сертификации сырья и материалов, которые будут использоваться в производстве товара или услуги? Какие?

ХПВ продукта

| Характеристика товара/услуга | Рекомендованная розничная цена | Преимущества | Выгоды клиента | Сильные стороны | Слабые стороны | Преимущества перед конкурентами |
|------------------------------|--------------------------------|--------------|----------------|-----------------|----------------|---------------------------------|
| | | | | | | |
| | | | | | | |

2. Показатели и тенденции рынка

Покажите основной рынок для Вашего товара или услуги, как географически, так и в виде объемов реализации. Кроме того, опишите сезонные колебания и потенциальный годовой этап роста всего рынка для Вашего товара или услуги и запишите основные факторы, влияющие на этот рост (тенденции в отрасли, экономические тенденции, политика правительства, миграция населения и др.)

На основе оценки преимуществ товара или услуги, размера и тенденций рынка, потребителей, конкурентов и их продукции необходимо определить объемы реализации в единицах и гривнах на следующие два года. Также необходимо указать какие-либо предположения, на основе которых делаются прогнозы.

Методика расчета емкости (Е) рынка (опирается на производство). Определите показатель «Е» исходя из его структурных характеристик. Учитываются ниже перечисленные показатели:

Общий объем производства продукции (Пр);

Размер экспорта продукции государством и негосударственными торговыми организациями (Эг, Энг);

Размер импорта продукции государством и негосударственными торговыми организациями (Иг, Инг);

Выше перечисленные данные позволяют установить общую (Е) рассматриваемого рынка за конкретный период:

$$E = Пр - (Ег + Энг) + (Иг + Инг)$$

Кроме этого в данном разделе необходимо представить общую картину места нахождения данного предприятия на карте с отражением основных потоков клиентов. Это дает возможность сориентироваться на местности и понять где находится предприятие.

3. Ценообразование

Политика ценообразования - одно из важнейших решений, которое разработчику бизнес-плана придется принять. Цена должна быть оптимальной для того, чтобы проникнуть на рынок, удержать позицию на рынке и получать прибыль. Необходимо определить цены, которые будут установлены за товар или услугу, и сравнивается политика ценообразования с политикой главных конкурентов. Заполните таблицы 1.4., 1.5

Таблица 1.4

Анализ ценообразования на конкурентном рынке

| Название продукта | Цена для клиента | Конкурент 1 | Конкурент 2 ... |
|-------------------|------------------|-------------|-----------------|
| | | | |

4. Исследование профиля клиента

Таблица 1.5

Основные требования к описанию клиента

| Ключевые клиенты | Товар 1 * | Товар 2 | Товар 3 |
|--|-----------|---------|---------|
| Возраст, пол | | | |
| Преимущества, стиль жизни | | | |
| Как часто покупают | | | |
| Как реагируют на цену | | | |
| Как определяют качество | | | |
| Как принимают решение | | | |
| Какой уровень дохода Где покупают? | | | |
| Тип продвижения, что стимулирует | | | |
| Насколько довольные существующими продуктами | | | |
| Каких специальных качеств хотят | | | |

* - Необходимо ввести свою классификацию продукта.

Дополнительно дайте ответ на вопрос:

- Какова целевая аудитория, кто будет потребителем ваших услуг и где они находятся?
- Что лежит в основе их решения о покупке: цена, качество, сервис, личный контакт или определенная комбинация этих факторов?

Учитывая проведенные опросы на основе различных методов (выборка для опроса, снежный ком, экспертный метод) и используя графу «как часто покупают» необходимо построить прогноз продаж с отображением сезонность и цикличность. Заполните табл. 1.6

Таблица 1.6

Маркетинговый прогноз

| Название продукта | Месяц 1 | Месяц 2 | ... | Квартал 1 | Квартал 2 | ... | год |
|-------------------|---|-------------|-----|-----------|-----------|-----|-----|
| X | Кол-во произвед продукта * К*Ц средняя цена за ед. | | | | | | |
| X | Кол-во произвед продукта * К*С себестоимость | | | | | | |
| X | Валовая маржа | К*Ц- К*С | | | | | |

Необходимо построить 3 вида прогнозов, то есть прогнозная таблицу будет сделано в трех сценариях развития:

1. Пессимистический - объем реализации составляет менее 50% производственных мощностей.
2. Реалистичный объем реализации составляет 50% - 60% производственных мощностей.
3. Оптимистичный объем реализации составляет 90% производственных мощностей.

5. Конкуренция

Сделайте реалистичную оценку сильных и слабых сторон конкурирующих товаров и услуг и назовите компании, которые поставляют их. Сравните эти конкурентные товары или услуги по качеству, сервису, гарантией и другими соответствующими характеристиками. Дайте краткий обзор преимуществ

конкурентных продуктов и услуг и укажите, почему они не удовлетворяют потребительские нужды.

Все данные сводятся в таблицу 1.7.

Таблица 1.7

| Наименование услуги | Ключевые конкуренты | Чем конкуренты лучше | Чем конкуренты хуже | Методы отстраивания от конкурентов |
|---------------------|---------------------|----------------------|---------------------|------------------------------------|
| | | | | |

6. Продвижение

Описываются подходы, которые использует компания для того, чтобы обратить внимание потенциальных покупателей к своему продукту. Должны быть представлены график, стоимость рекламы и «промоушн» (ее продвижение).

Для этого составляется рекламный бюджет (табл. 1.8):

Таблица 1.8

Рекламный бюджет

| Статья затрат | Месяц 1 | Месяц 2 | Квартал 1 | Год |
|----------------------|---------|------------------|-----------------|-------|
| Визитки | | 150 | | |
| Внешняя реклама | 5600 | | 5000 | |
| Открытие организации | 3000 | | | |
| Интернет сайт | 7000 | 2000 | 500 | 15000 |
| Акции | | | 6000 | |
| Реклама в СМИ | 5600 | 20000 | | 30000 |
| Всего расходов | XXXX | XXXX..... | | |

В случае, если реклама и «промоушн» будут существенными пунктами расходов, необходимо предоставить описание того, каким образом и когда эти расходы будут возвращены.

Раздел 2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Тема 4. Организация производства

Целью данной задачи является моделирование ситуации по обоснованию инвесторам и потенциальным партнерам, что предприятие в результате осуществления производственного (синоним названия - операционного) плана будет реально производить запланированное количество продукции требуемого качества и в нужные сроки.

Операционный план должен включать описание здания, помещения, места расположения, требования к площади, капитального оборудованию, которые необходимы компании для ведения бизнеса.

Раздел детализируется в зависимости от вида деятельности предприятия:

1. Для производственного предприятия:
 - технология предприятия;
 - производственная программа;
 - производственные мощности и их развитие;
 - прогноз расходов.
2. Для предприятия торговли:
 - вопросы закупки товара;
 - особенности доставки и хранения;
 - описание системы управления запасами.
3. Предприятие по предоставлению услуг:
 - способы предоставления услуг;
 - необходимое оборудование и технология обслуживания;
 - оценка качества услуг.

Выполните следующие действия:

1. Место положение и земля

Одной из начальных задач является оценка влияния местоположения предприятия на деятельность фирмы и возможно получение прибыли. При

этом в расчет следует принять разные стороны размещения, а не только цену. Не всегда имеет смысл начинать дело в каком-то месте только потому, что это дешево. Проанализировав особенности местности, где предполагается создание предприятия, предприниматель должен определиться с выбором места размещения своей фирмы.

2. Помещение и его перестройка

Укрупненные расчеты параметров здания и сооружения можно делать без использования всех положений государственных стандартов, однако при этом страдает точность оценки величины расходов на долгосрочные активы предприятия.

Для характеристики производственных помещений необходимо выяснить следующие вопросы:

1. Какие помещения нужны для ведения бизнеса (офисные, производственные, складские, вспомогательные)?
2. Сколько квадратных метров будут занимать эти помещения?
3. Какая освещенность помещений (в пределах нормы или требуется дополнительное освещение в зависимости от их расположения, например, затемненное подвальное помещение)?
4. Какие расходы электроэнергии на освещение помещений?

Помните, что потребляемая электроэнергия зависит от площади помещения - общая, от количества рабочих мест - местная.

При расчетах Вам следует исходить из нормативов освещенности, указанных в соответствующих стандартах, учитывать площадь помещения, время освещения (на год или на месяц), стоимость кВт электроэнергии.

Всю полученную информацию о помещении можно обобщить в таблице 2.1.

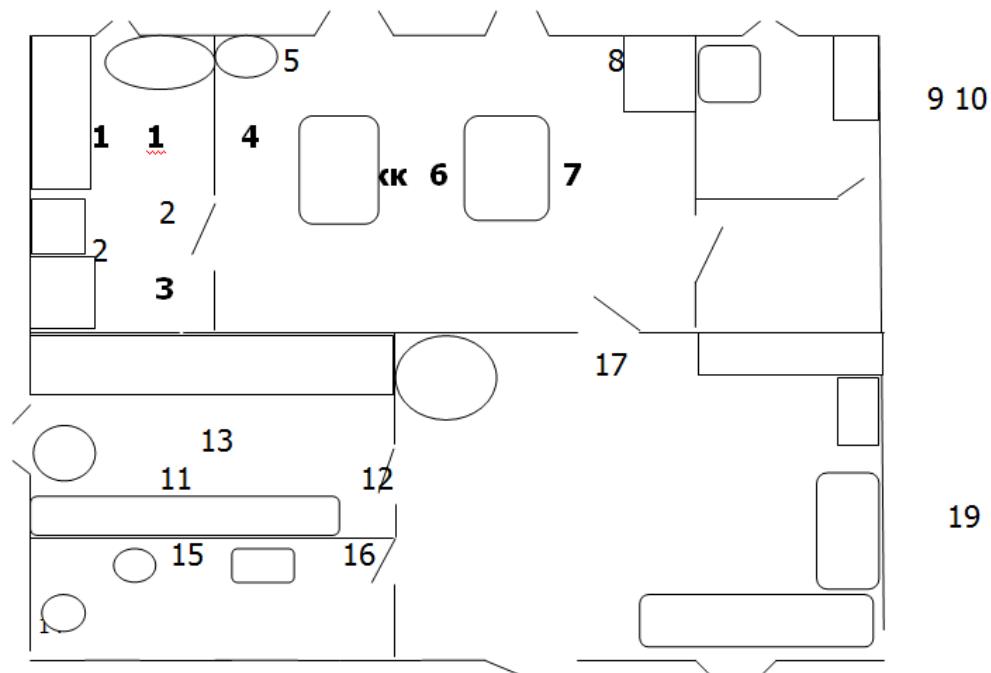
Таблица 2.1
Характеристика помещения

| № п/п. | Показатели | Всего | В том числе | | | | |
|--------|---|----------|------------------------------|----------------------------|--------------|----------------------------|--|
| | | | Холл для ожидан- ия | Произ- водств- енные | Рентг- ен | Стерил- изацио- нная | Вспомогатель- ные (санузел, ординаторская, коридор) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | Площадь помещений, м ² | 60 | 12 | 24 | 6 | 6 | 12 |
| 2 | Площадь окон, м ² | | Не<0,75 | Не<4,8 | Не<0,75 | Не<0,75 | Не<0,75 |
| 3 | Коэффициент освещенности (световой коэффициент: площадь окон/площадь пола) | - | не<1/8 | ¼, 1/5 | не<1/8 | не<1/8 | не<1/8 |
| 4 | Обеспеченность: - горячей водой - холодной водой - отоплением - канализацией - электроэнергией - средствами связи | | + | | | | |
| 5 | Наличие подъездных путей с твердым покрытием | + | - | - | - | - | |
| | Наличие стоянки для автомобилей | 20 мес т | | | | | |
| 6 | Потребляемая электроэнергия, Вт-час: - общая - местная | - | | | | | |
| 7 | Время освещения, ч: - общая - местная | - | | | | | |
| 8 | Общий расход электроэнергии, кВт/час | | | | | | |

Необходимым условием работы является воздухообмен, который может быть обеспечен кондиционером, вентилятором, приточно-вытяжной вентиляцией. При дополнительных затратах на воздухообмен стоимость их укажите по тексту.

Помните: «Для отдельных видов деятельности, особенно соединенных с производством, важное значение имеет уборка помещений». Укажите, будет ли она проводиться специальным работником (с выделением штатной должности)? Какой инвентарь, средства и электроприборы необходимые для уборки помещения, их стоимость?

Для рационального размещения оборудования в помещениях и организации рабочих мест составляется схема помещения и размещения в нем оборудования. Примером может служить схема, приведенная на рис. 2.2.



1-стол в стерилизационной;
2-стерилизатор-автоклав;
3-стерилизатор-сухожар;
4-мойка в стерилизационной;
5-мойка в кабинете;
6-стоматологическая установка 1;
7-стоматологическая установка 2;
8-письменный стол врача;
9-рентген-аппарат;
10-стол в рентген-кабинете;

11-стол в ординаторской;
12-диван в ординаторской;
13-шкаф в ординаторской;
14-унитаз;
15-писсуар;
16-мойка;
17-стол администратора;
18-шкаф в холле;
19-диван в холле.

Рис. 2.2. Схема помещения и размещения в нем оборудования

По итогам расстановки оборудования формируется сводная таблица расходов на обеспечение работы всего помещения (планируется расходы помесячно, поквартально и на один год). Расчеты наведите в форме табл. 2.2.

Таблица 2.2

Расходы на обслуживание помещения

| Статья расходов | Месяц 1 | Месяц 2 | Квартал 1 | Год |
|--------------------------|---------|-----------|--------------------|-------|
| Отопление | 150 | 150 | 350 | |
| Электроэнергия | 5600 | | 5000 | |
| Уборка помещений | 3000 | | | |
| Охрана | 7000 | 2000 | 500 | 15000 |
| Пожарная безопасность | | | | |
| Другие расходы | | | | |
| Всего расходов | XXXX | XXXX..... | | |

3. Технология, качество и сертификация производства

Опишите процесс производства Вашего товара / оказания услуги. Кратко опишите Ваш подход к контролю качества, производства и инвентаризации.

Оборудование должно соответствовать целому ряду требований, основными из которых являются следующие:

Во-первых, производительность его должна обеспечивать выпуск запланированного объема количества продукции;

Во-вторых, качество этой продукции должна удовлетворять требованиям потребителей;

В-третьих, цена оборудования должна быть допустимой для фирмы;

В-четвертых, оборудование должно быть достаточно надежным, чтобы производить продукцию в течение планируемого периода времени.

Следует получить достоверную информацию о технических характеристиках оборудования: сведения о производительности, количество потребляемой электроэнергии или другого используемого вида энергоносителя, габаритах, высоте, длине и ширине агрегатов, весе, численности обслуживающего персонала.

Такие данные лучше сводить в таблицу (табл.2.3).

Таблица 2.3

| Технология производства | | |
|--------------------------|---|--|
| Технологическая операция | Требования к исполнителю, их обеспечение, КПЕ | Требования к технологии и оборудованию, их обеспечение |
| | | |

Не следует останавливаться на предложениях первой фирмы - поставщика оборудования, каким бы удобным и привлекательным на первый взгляд оно не было. Выбор оборудования должен основываться на тщательном изучении всех возможных предложений, он должен быть обоснован.

4. Потребность в оборудовании

Расчет потребности в оборудовании приводится в таблице 2.4

Таблица 2.4

| Потребность в оборудовании | | | | | | | | |
|----------------------------|-----------------|--------------------|----------------------|-------------------------------------|------------------|---------------------------------|----------------------------|------------------------|
| Вид оборудования | Количество, шт. | Цена за ед., руб.. | Стоимость всего, руб | Потребляемая электроэнергия, кВт/ч. | Рабочее время, ч | Затраты электроэнергии, кВт/час | Производительность, ое/час | Группа основных фондов |
| | | | | | | | | |

Кроме этого, необходимо помнить, что любое оборудование постепенно изнашивается. Поэтому необходимо рассчитать в бизнес-плане амортизационные отчисления, за счет которых можно будет приобрести новое оборудование.

Основные средства - материальные активы, в том числе запасы полезных ископаемых предоставленных в пользование участков недр (кроме стоимости земли, незавершенных капитальных инвестиций, автомобильных дорог общего пользования, библиотечных и архивных фондов, материальных активов, стоимость которых не превышает 5000руб., непроизводственных основных средств и нематериальных активов), которые применяются налогоплательщиком для использования в хозяйственной деятельности налогоплательщика, стоимость которых превышает 5000 гривен и постепенно уменьшается в связи с физическим или моральным износом и ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых с даты ввода в эксплуатацию составляет более одного года (или операционного цикла, если он больше года. Таким образом, введен 10 групп амортизации с соответствующими сроками амортизации.

Амортизационные отчисления рассчитываются методом уменьшающегося остатка по формуле:

$$A_e = O\Phi / K_p / 12 \quad (2.1)$$

где A_e - квартальная сумма амортизационных отчислений, грн. ;

$O\Phi$ - остаточная стоимость основных фондов, грн. ;

K_p - минимальное количество лет для амортизации (ст.145 НК)

Расчет амортизационных отчислений сводится в таблицу 2.5.

Таблица 2.5
Расчет амортизационного фонда

| № п\п | Название оборудования | Группа | Расчет | Всего на один месяц, грн |
|-------|------------------------|--------|--------|--------------------------|
| | Основные фонды | | | |
| 1.... | | | | |
| 1. | Производственные фонды | | | |

Вам необходимо описать, как будет обеспечена охрана оборудования (сигнализацией, охраной, решетками на окнах и т.д.). Стоимость этих расходов следует включить в соответствующие статьи финансового плана и обеспечения работы основных фондов.

5. Объемы производства

Объемы производства товаров, услуг (продукции) зависят от выбранной Вами технологии производства (мощности оборудования) и (или) обслуживания, а также - спроса на рынке.

Для расчетов объема производства Вам необходимо ответить на следующие вопросы:

Виды продукции (услуг) буду производиться, их цена реализации (необходимо, чтобы данные совпадали с маркетинговыми исследованиями)?

Количество продукции (услуг) по каждому виду могут и будут производиться на выбранном оборудовании в период (год, месяц) с учетом потребностей рынка?

Насколько будут использоваться производственные мощности с учетом износа оборудования и потребностей рынка?

Сколько рабочих дней в месяц, в год (для расчета месячного объема производства)?

Сколько рабочих месяцев в году (для расчета годового объема производства)?

Данные по объемам производства при ведении бизнеса производственного характера и по предоставлению услуг материального и нематериального характера обобщите в таблице 2.6.

Таблица 2.6

| Вид товара | Цена за единицу | Обобщенный вид | | Объем производства в год | |
|------------|-----------------|----------------|-------|--------------------------|-------|
| | | количество | сумма | количество | сумма |
| | | | | | |
| | | | | | |

6. Комплектующие, материалы и себестоимость

Для обеспечения производственных мощностей необходимо закупить оборотные фонды и МБП (малоценные быстроизнашивающиеся предметы). Возможно обеспечить генератором производственный процесс.

Таким образом, из таблицы 2.7 будет видно количество сырья и МБП необходимо закупать на старте проекта.

Таблица 2.7

Формирование оборотных средств

| Вид сырья | Цена за единицу | Объемы закупки на месяц | | Объемы закупок на год | |
|-----------|-----------------|-------------------------|-------------|-----------------------|-------------|
| | | Ко-во | Сумма, грн. | Ко-во | Сумма, грн. |
| | | | | | |

На каждую продукцию или услугу необходимо оформить калькуляцию себестоимости. Ниже в таблице 2.8 приведен пример технологии калькуляции на единицу продукции:

Таблица 2.8

Калькуляция себестоимости

| Название статьи расходов | Расчет | Всего грн./Гкалл |
|---------------------------------------|--------|------------------|
| Заработка производственного персонала | | |
| Амортизационные отчисления | | |
| Материалы | | |
| Другие переменные расходы | | |
| Всего с НДС | | |

Для определения плановой или фактической себестоимости, а также расходов операционной и обычной деятельности необходимо знать:

- максимальный объем производства в натуральном выражении, как по основным, так и вспомогательными и обслуживающими цехами (предприятия);
- нормы расхода сырья, материалов, полуфабрикатов, топливно-энергетических ресурсов для производства продукции и его обслуживание;
- первоначальной стоимости запасов, для их использования в незавершенном производстве;
- численность отдельных категорий работников и фонд оплаты труда;

- экономические нормативы:
 - Нормы амортизационных отчислений (по методу амортизации, который выбрала предприятие);
 - Размеры взносов на социальные мероприятия, ставки налогов, сборов и других обязательных платежей, которые в соответствии с законодательством включаются в состав себестоимости и относятся к расходам операционной деятельности (допускается их рассчитывать отдельно, если рассчитывается премиальная система ФЛП, или сложно внести такие расходы в производство).

7. Человеческие ресурсы

Цель данной задачи - доказать инвесторам что данный проект будет реализован квалифицированным персоналом по заранее построенной организационной структурой управления.

Команда управления и производственный персонал

Определение организационной структуры управления будет строится в соответствии со следующими критериями:

1. Масштаб предприятия (вид деятельности)
2. Производственные мощности
3. Необходимость подчинения и делегирования полномочий

Все сводные данные вносятся в таблицу 2.9, где и формируется штат предприятия и ставки:

Таблица 2.9

Штат предприятия

| Должность | Задачи, функции, ответственность | Специальность, опыт работы |
|---|----------------------------------|----------------------------|
| Управленческий персонал | | |
| | | |
| Производственный и обслуживающий персонал | | |
| | | |

Определяется штатный состав персонала, как объяснение после данной таблицы.

Далее необходимо рассчитать фонд оплаты труда (ФОТ) для управленческого и обслуживающего персонала в календарном плане (помесячно первый год, поквартально второй год, и годовые показатели на третий). Необходимо учитывать минимальную заработную плату и тенденции ее изменений в течении следующих лет. Расчет фонда оплаты труда сводится таблицу (табл.2.10)

Таблица 2.10

Фонд оплаты труда

| Статья расходов | Месяц 1 | Месяц 2 | Квартал 1 ... | Год |
|-------------------------|---------|--------------|---------------|-----|
| Управленческий персонал | | | | |
| | | | | |
| Обслуживающий персонал | | | | |
| | | | | |
| Всего ФОТ | | | | |

По такой же технологии рассчитывается налоговая база на ФОТ.

Налоговая база на ФОТ сводится таблицу (табл. 2.11).

Таблица 2.11

Налоговая база на ФОТ

| Статья расходов | Месяц 1 | Месяц 2 | Квартал 1 ... | Год |
|-------------------------|---------|--------------|---------------|-----|
| Управленческий персонал | | | | |
| ЕСВ | | | | |
| Другие налоги | | | | |

| | | | | |
|-------------------------|--|--|--|--|
| Обслуживающий персонал | | | | |
| ЕСВ | | | | |
| Другие налоги | | | | |
| Всего начисления на ФОТ | | | | |

8. График реализации проекта

Данный график сочетается с юридическими аспектами, процедурами закупки сырья и оборудования. Имеет вид графика Ганта. Требуется для настройки старта проекта и сколько времени уйдет на расходование инвестиций (стоимость этапа). Соответственно данный график и обозначает укрупненные первоначальные затраты для данного предприятия. Пример приведен ниже в таблице (табл.2.12).

Таблица 2.12

Поэтапная стоимость проекта

| Название этапа | Месяц 1 | Месяц 2 | Ответственный | Стоимость этапа |
|--|---------|--------------|---------------|-----------------|
| Регистрация предприятия (юридическое оформление) | | | | |
| Получение лицензии | | | | |
| Приобретение помещения | | | | |
| Приобретение и установка оборудования | | | | |
| Закупка сырья | | | | |
| Подбор персонала | | | | |
| Начало производственной деятельности | | | | |

Тема 5. Финансовое обеспечение и оценка рисков

Данная задача призвана обобщить предыдущие материалы и представить их в стоимостном выражении. Они просто отражают решения, которые вы в письменном виде выразили в предыдущих разделах. Например, в маркетинговом плане вы написали, что собираетесь периодически размещать рекламу в прессе, а в производственном, - что будете закупать оборудование, то есть в финансовом плане должна быть цифра, отражающая эти решения. Финансовый раздел бизнес-плана должен содержать три важные формы: отчет о прибылях и убытках, поток реальных денег, прогнозный баланс предприятия.

1. Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках показывает, будет получать фирма прибыль.

Важно отметить, что данный график не учитывает инвестиционные затраты и график их использования, но учитывает, например, выплату процентов по займу - как постоянные расходы. Следующий факт - это то, что в данном плане уже появляется в календарном виде график запуска проекта, будет видно старт по доходам и расходам. Отчет о прибылях и убытках приведены в таблице (табл.2.13).

Алгоритм расчета:

Выручка от продаж - Переменные затраты = Валовая прибыль - постоянные расходы (расходы по сбыту, административные расходы и др.) = Прибыль от продаж + Прочие доходы - прочие расходы = Прибыль до налогообложения - налог на прибыль - ЕСВ = Чистая прибыль.

После таблицы необходимо аргументировать начало получения прибыли, механизм его получения, со ссылкой на маркетинговый план.

Первым расчетом данной таблицы берутся за основу реалистический прогноз маркетингового плана и, в зависимости от данного количества производства, строятся переменные затраты.

Таблица 2.13

Отчет о прибылях и убытках

Если данный расчет приводит к отрицательному значению даже на конец года - проект неустойчивым и очень рискованным, или были допущены существенные ошибки в расчете себестоимости и расчетах постоянных расходов. Если такие расчеты положительные, тогда рассчитываются прогнозные показатели на следующие два года (поквартально и за год).

Также в данном разделе откорректируются системы налогообложения и структура информации о налогах:

- Плательщики налога
- Объект налогообложения
- Налогооблагаемая база
- Ставка налога
- Сроки уплаты налога
- Льготы

2. Движение денежных средств

Отчет о движении наличности не характеризует прибыль. Он лишь показывает, сколько денег вы на счете на начало и конец периода, в состоянии вы будете платить по своим обязательствам.

Главная цель - моделирование движения денежных средств. А в том числе три группы денежных потоков:

- От операционной деятельности
- От инвестиционной деятельности
- От финансовой деятельности

В таблице 2.15 приведен отчет о движении денежных средств.

Отчет о движении денежных средств

| | Янв | Фев | Мар | Апр | Май | Окт | Ноя | Дек | Итого |
|---|------------------|--------------|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------------|
| БАЛАНС ДЕН. СРЕДСТВ НА НАЧАЛО | 0 | 21 821 044 | 23 252 895 | 28 287 045 | 28 287 045 | 28 287 045 | 28 287 045 | 28 287 045 | 0 |
| ПОЛУЧЕНИЕ СРЕДСТВ | | | | | | | | | |
| От покупателей (продажи) | 4 944 129 | 5 034 151 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 978 279 |
| От дебиторов | | | | | | | | | 0 |
| Кредиты/Ссуды | | | | | | | | | 0 |
| Инвестиции | 5 120 809 | 4 944 129 | 5 034 151 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Другое | | | | | | | | | 0 |
| От покупателей (продажи) | | | | | | | | | 0 |
| Всего поступления | 10 064 937,23 | 9 978 279,06 | 5 034 150,52 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 9 978 279,06 |
| Себестоимость реализованной продукции | 6 814 720 | 6 961 811 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 13 776 531 |
| Оплата труда | 26 500 | 26 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 53 000 |
| Обязательные выплаты (налоги на ЗП)/Необязательные (льготные) выплаты | 78 343 | 78 343 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 156 686 |
| Расходы на помещение | 35 165 | 40 210 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 75 374 |
| Закупка оборудования | | | | | | | | | |
| Другие инвестиционные расходы | | | | | | | | | |
| Транспортировка/автомобиль | 1 470 556 | 1 439 565 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Всего выплаты | 8 425 284 | 8 546 428 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 16 971 712 |
| БАЛАНС ДЕНЬЕВ.СРЕДСТВ НА КОНЕЦ | 21 821 044 | 23 252 895 | 28 287 045 | 28 287 045 | 28 287 045 | 28 287 045 | 28 287 045 | 28 287 045 | 28 287 045 |

3. Баланс предприятия

Баланс предприятия показывает, сколько стоит ваш бизнес. Баланс дает «моментальный снимок» стоимости компании. В активе баланса указывается стоимость всех ее составляющих (земля, здания, машины, оборудование, запасы товарно-материальных ценностей и т.п.), а в пассиве - размер всех ее обязательств (полученные кредиты, акционерный капитал, расчеты с кредиторами и т.п.).

Ниже приведена форма баланса предприятия:

| | |
|--|-------------|
| Баланс за период (год): | |
| АКТИВЫ | |
| <i>Оборотные активы</i> | |
| Денежные средства | |
| Дебиторская задолженность | |
| Запасы готовой продукции (сырья) | |
| Задатки (выплаты будущих периодов) | |
| Другое | |
| Всего оборотные активы | 0,00 |
| <i>необоротные активы</i> | |
| Земля | |
| Здания (учитывая износ) | |
| Оборудование (учитывая износ) | |
| Другое | |
| Всего необоротные активы | 0,00 |
| ВСЕГО ЧИСТЫЕ АКТИВЫ | 0,00 |
| ПАССИВЫ | |
| <i>Краткосрочные обязательства</i> | |
| Кредиторские обязательства | |
| Налоговые обязательства (до уплаты) | |
| Другое | |
| Всего краткосрочные обязательства | 0,00 |
| <i>Долгосрочные обязательства</i> | |
| Долгосрочные ссуды | |
| Ипотечные обязательства (до уплаты) | |
| Другое | |
| Всего долгосрочные обязательства | 0,00 |
| ВСЕГО ПАССИВЫ | 0,00 |
| Капитал владельца | |
| Всего капитал владельца и пассивы | 0,00 |

Анализ безубыточности и методы оценки экономической деятельности

Для оценки деловой целесообразности и прогноза будущей деятельности предприятия, следует рассчитать следующие показатели:

1. Рентабельность оборота (продаж) показывает, сколько чистой прибыли получено на 1 руб. реализованной продукции (долю прибыли в цене продукта). Рассчитывается по формуле:

Рентабельность продаж = чистая прибыль / выручка от продажи * 100
Пример: $64200,5 / 410200 = 0,1565102$

2. Рентабельность затрат показывает, сколько чистой прибыли приходится на 1 грн. расходов. Рассчитывается по формуле: Рентабельность расходов = чистая прибыль / себестоимость. Пример: $64200,5 / 334670 = 0,1918322 * 100 = 19,18$

3. Рентабельность производства продукции Цена за единицу / себестоимость единицы * 100-100. Пример $100/20 * 100-100 = 400\%$, то есть наценка на товар составляет 400%.

Период окупаемости - если показатели не переменные и есть только первичные инвестиции = I (инвестиции) / ПП (чистая прибыль за год или усредненная прогнозируемых три года).

Период окупаемости - если показатели переменные, используем табличный метод $((55344 * 4) / 67238 = 3.3$ года. По таблице видно, что тело по кредиту или периодически вложенные средства перекрываются за счет чистой прибыли на четвертый год. Сумма в год разбрасывается пропорционально на каждый месяц.

Таблица 2.15
Табличный метод расчета погашения кредита

| Года | 1 | 2 | 3 | 4 | Всего |
|--|--------|--------|---------|---------|-------|
| Валовой доход (фактически полученный, согласно Отчета ДДС) | 12 742 | 92 590 | 136 851 | 138 856 | |
| Выплаты по кредиту (тело) | 2 069 | 20 045 | 22 974 | 10256 | 55344 |
| Чистая прибыль на конец года за отчислением процентов (фактически полученная, согласно Отчета ДДС) | 2 098 | 7 768 | 28 287 | 29085 | 67238 |

Расчет точки безубыточности приведены в следующей таблице (табл.2.16).

Таблица 2.16

Расчет точки безубыточности

| № | Показатели. | Первый год, грн |
|---|---|-------------------|
| 1 | Объем реализации, грн.(Отчет о доходах и расходах) | 15 663 910 |
| 2 | Переменные расходы (себестоимость за год) | 11 613 599 |
| 3 | Доля переменных расходов в чистом объеме реализации | 0,74 |
| 4 | Операционные (постоянныe) расходы за год | 593 706 |
| 5 | Точка безубыточности п4/1-п.3 (Годовой объем продаж, обеспечивающий отсутствие убытков, то есть нулевую рентабельность, в грн.) | 2 283 485 |
| 6 | Запас финансовой прочности п1-п5 | 13 380 426 |

Далее графически необходимо отразить все статьи расходов с учетом объемов продаж избранное прогноза (рис. 2.3):

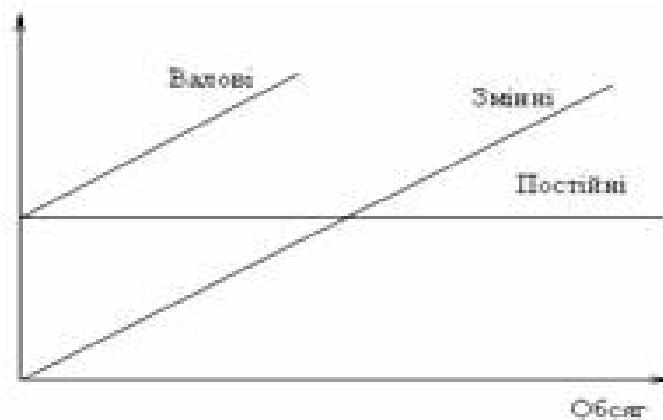


Рис. 2.3. Точка безубыточности.

Дополнительный расчет точки безубыточности необходимо рассчитывать по формуле:

Постоянные затраты / (цена за единицу (усредненная) - себестоимость единицы (усредненная)) = получаем количество продукции необходимой для достижения безубыточности.

Если планируется получить прибыль, то в соответствии формула трансформируется:

$$\text{(Постоянные затраты + планируемая прибыль) / (цена за единицу (усредненная) - себестоимость единицы (усредненная))}$$

Получаем количество продукции необходимой для достижения определенной прибыли для предприятия. Сочетаем с данными по производительности которые не должны быть меньше, чем полученные данные.

4. Риски и гарантии

Данный раздел должен дать ответ по крайней мере на два вопроса: во-первых, достаточно глубоко понимает или руководство фирмы и учитывает риски, связанные с данным бизнесом, во-вторых, может ли оно разработать соответствующий план действий в условиях неопределенности, конфликтности, недостатка информации .

Итак, в данном разделе бизнес-плана, прежде всего, необходимо продемонстрировать способность бизнесмена предварительно предвидеть возможные виды рисков, определять источники их возникновения и возможные меры для минимизации их негативного влияния.

По возможности определить методы оптимизации бизнес-процессов, удешевление производства, налоговой оптимизации и тому подобное.

5. Оценка денежных потоков

Оценку денежных потоков проводят на основе методики дисконтирования. Основным риском в деятельности производственного предприятия являются финансовые риски. Кроме того в ходе реализации проекта и прогнозируя его на краткосрочный период следует учитывать и реальные инфляционные процессы.

Используя формулу определения чистой текущей стоимости NPV проекта сформируем первоначальные инвестиции (I) и денежные потоки в виде валового дохода (CF). Пример расчета NPV приведены в таблице 2.17.

$$NPV = \sum (CF / (1 + R)^n) - \sum (I / (1 + R)^n) \quad (2.2)$$

где: n - год дисконтирования

R - ставка дисконта.

Таблица 2.17

Расчет NPV

| | I | CF |
|-------------|---------------|----------------|
| Начало 2012 | 30 240 000,00 | 5 639 159 |
| Конец 2012 | 5753718 | 15 663 909,75 |
| 2013 | | 94 721 049,15 |
| 2014 | | 112 573 197,05 |

В данном примере ставка дисконта равна 20%

$$NPV = (5639159 + 15663 909,75 / 1,2 + 94721049, 75/1, 44 + 112573 197,05 / 1,72) - (30240000 + 5753718/1, 2) = 5639159 + 13053257 + 65778506 + 65449533 - 35034765 = 149920455 - 35034765 = 114582685 \text{ грн.}$$

NPV > 0 достаточно высокий положительный показатель, свидетельствующий о финансовой устойчивости проекта.

Рассчитывается также рентабельность инвестиций (PI), которая покажет в какой мере возрастает ценность организации по расчету на 1 грн. инвестиций

$$NPV = \sum (CF / (1 + R)^n) / \sum (I / (1 + R)^n) \quad (2.3)$$

$$PI = 149920455/35034765 = 4,28$$

То есть данные инвестиции увеличили ценность фирмы в 4 раза.

Рассчитывая внутреннюю норму рентабельности IRR проекта ставка дисконтирования увеличена в 2 раз, то есть принимаем инфляцию 40% (можно увеличить и до 60%).

Таблица 2.18

Анализ финансовых рисков

| Год | I | CF | Коэф. дисконт | NPV | Ставка дисконту підв. на 20 % | Внутренняя норма прибыли |
|-----------------|------------------|-------------------|------------------|-----------|--|--------------------------------|
| Початок 2010 | 30 240 000,00 | 5639159 | 1,00 | -24600841 | 1,00 | -24600841 |
| 2010 | 5753718 | 15 663 909,75 | 0,83 | 8258493,1 | 0,71 | 7078708 |
| 2011 | | 94 721 049,15 | 0,69 | 65778506 | 0,51 | 48327066 |
| 2012 | | 112 573 197,05 | 0,58 | 65146526 | 0,36 | 41025218 |
| | | | | 114582685 | | 71830151 |

Таким образом, чистая текущая стоимость проекта в данном примере составила 718301 51 грн. Данный показатель будет не приемлем, если он будет равен 0 или меньше. В данном случае результат подтверждает, что проект является устойчивым и его следует принимать к реализации.

6. Оценка рисков

Чтобы заручиться поддержкой инвесторов в бизнес-плане, необходимо не только показать потенциальные выгоды вложения средств в данный предпринимательский проект, но также указать на трудности, с которыми может столкнуться бизнес и будут угрожать его существованию. Вот почему в бизнес-плане необходимо достаточно подробно осветить проблемы, связанные с рисками, их оценке и минимизацией влияния на результаты деятельности.

Анализ рисков и разработка мероприятий может быть сформирована в виде таблицы (табл.2.19).

Таблица 2.19

Анализ рисков

| № | Виды рисков | % вероятности возникновения риска | | | Мероприятия |
|---|---|-----------------------------------|-------|--------|-------------|
| | | 20-49 | 50-69 | 70-100 | |
| 1 | Помещение: 1.1. Не своевременно выполнены работы по перестройке, ремонту | | | | |
| 2 | Оборудование: 2.1 поломка – длительный срок ее устранения | | | | |
| 3 | Технология: 3.1 Невозможность расширение ассортимента | | | | |
| 4 | Сырье: 4.1. Отказ поставщика в поставке сырья | | | | |

Также может быть и дополнительные гарантии партнерам и инвесторам, пример оформления которых приведены в таблице (табл.2.20).

Таблица 2.20

Дополнительные гарантии

| № | Содержание и размер возможных гарантий | Готовность механизма реализации |
|---|--|---------------------------------|
| | | |

Тема 6. Формирование выводов (резюме проекта)

Целью данной задачи является разработка схемы презентации проекта, которая базируется на резюме проекта и отдельных приложениях к проекту.

1. Написание резюме проекта

Резюме - это лицо проекта, краткое изложение его сути на 1-2 листа с основными показателями и ответами на вопросы инвестору по ключевым показателям эффективности бизнес-плана.

Методика заполнения резюме проекта

Резюме проекта должно содержать следующие разделы

1. Суть проекта (излагается по методике 4 уровня продукта, повторяет писания продукта из раздела маркетинг).
2. Эффективность проекта (отражает рынок конкретных продуктов с доказательствами их реализации с маркетингового плана, что обеспечит производительность предприятия и основные показатели рентабельности - рентабельность оборота, рентабельность продаж, рентабельность затрат, рентабельность производства продукции из производственного плана).
3. Сведения о фирме - рассматриваются правовые аспекты организации предприятия, система налогообложения, получения лицензии, др разрешений, патентов и т.п.)
4. Команда управления - это организационный план реализации проекта с ФОТ и управленческим персоналом, организует и реализует проект.
5. План действий - рассматривает процедуру начала реализации проекта с определенными условиями (также организационный план).
6. Финансирование рассматривается количество инвестиций, период их окупаемости, оценка финансовых рисков, NPV, IRR, PI, точка безубыточности.
7. Срок, порядок и гарантии возврата инвестиций - указываются перестраховщики, залоговое имущество, гаранты по данному проекту.

Перечень приложений к бизнес-плану

Возможно для дополнительной гарантии реальности реализации прикладываются документы:

1. Договоры на поставку сырья (договор о намерениях);
2. Предварительные договоры - соглашения (о намерениях) на доставку готовой продукции;
3. Страховые полисы;
4. Более подробная характеристика закупаемого оборудования и т.д.;
5. Копия устава предприятия (при наличии);
6. Специальные награды, отличия, сертификаты качества лицензии, патенты и тому подобное.

3. ТЕРМИНОЛОГИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Бизнес-план - это обязательно письменный документ, который моделирует будущую деятельность, проверяя целесообразность всего замысла. Л.Ф. Циферблат, автор книги «Бизнес-план: работа над ошибками», говорит, что бизнес-план - это «система доказательств успешности предполагаемого бизнеса».

SWOT-анализ - анализ сильных и слабых сторон предприятия, его возможностей и угроз.

Предпринимательство - это самостоятельная, инициативная, на собственный риск хозяйственная деятельность, осуществляемая субъектами хозяйствования (предпринимателями) с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли.

Предприятие - самостоятельный субъект хозяйствования, созданный компетентным органом государственной власти или органом местного самоуправления, или другими субъектами для удовлетворения общественных и личных потребностей путем систематического осуществления производственной, научно-исследовательской, торговой, другой хозяйственной деятельности.

Хозяйственное общество - это юридическое лицо, уставной капитал которого разделен на части между участниками.

Общество с ограниченной ответственностью - учрежденное одним или несколькими лицами общество, которое имеет уставный капитал, разделенный на части, размер которых устанавливается уставом, и несет ответственность по своим обязательствам только собственным имуществом.

Общество с дополнительной ответственностью - общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на части, размер которых определен уставом, и которое несет ответственность по своим обязательствам собственным имуществом, а в случае его недостаточности участники этого общества несут дополнительную солидарную ответственность в определенном уставом одинаково кратном

размере к вкладу каждого из участников. К общству с дополнительной ответственностью применяются те же положения законодательства, что и в ООО, если иное не установлено уставом или законом.

Полное товарищество - это товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором осуществляют предпринимательскую деятельность от имени общества и солидарно несут дополнительную ответственность по его обязательствам всем своим имуществом.

Командитное общество - общество, в котором вместе с полными участниками (осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и солидарно несут дополнительную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом) имеется один или несколько вкладчиков (несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах сумм сделанных ими вкладов и не принимают участие в деятельности командитного товарищества).

Акционерное общество - хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций одинаковой номинальной стоимости, корпоративные права по которым заверяют акциями.

Маркетинг - регулярная деятельность по выявлению и удовлетворению потребностей за счет использования различных инструментов с целью получения прибыли

Политика ценообразования - одно из важнейших решений, которые разработчику бизнес-плана придется принять. Цена должна быть оптимальной для того, чтобы проникнуть на рынок, удержать позицию на рынке и получать прибыль.

4. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

1. Основная часть.

Техническое оформление курсовой работы должно соответствовать принятым стандартам оформления научных исследований. При этом материалы работы должны излагаться четко, ясно, последовательно, с соблюдением логичности перехода от одной главы к другой и от одного параграфа к другому.

Следует использовать принятую научную терминологию, избегать повторений общеизвестных положений, имеющихся в учебниках и учебных пособиях. Уточнять необходимо только понятия малоизвестные или противоречивые, делая ссылку на авторов, высказывающих разные мнения по одному и тому же вопросу.

Стиль написания – безличный монолог, т.е. изложение материала должно быть представлено от третьего лица без употребления форм первого и второго лица, местоимений единственного числа. Во всей работе должно быть обеспечено единообразие терминов, обозначений и условных сокращений.

Язык работы – государственный, стиль – научный, четкий, без орфографических и синтаксических ошибок; последовательность – логическая. Непосредственное переписывание в работе материалов из источников недопустимо (за исключением случаев прямого цитирования).

Курсовая работа должна быть напечатана с помощью текстового редактора на одной стороне страницы стандартного белого листа бумаги формата А4 (210x297 мм); шрифт – Times New Roman; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5 (до тридцати строк на странице); с соблюдением размеров полей: верхнее, нижнее – 20 мм, слева – 30 мм, справа – 15 мм; абзац – 1,25 см.

Параметры страницы выставляются в Меню Файл/Параметры страницы и должны соответствовать указанным на рисунке 4.1.

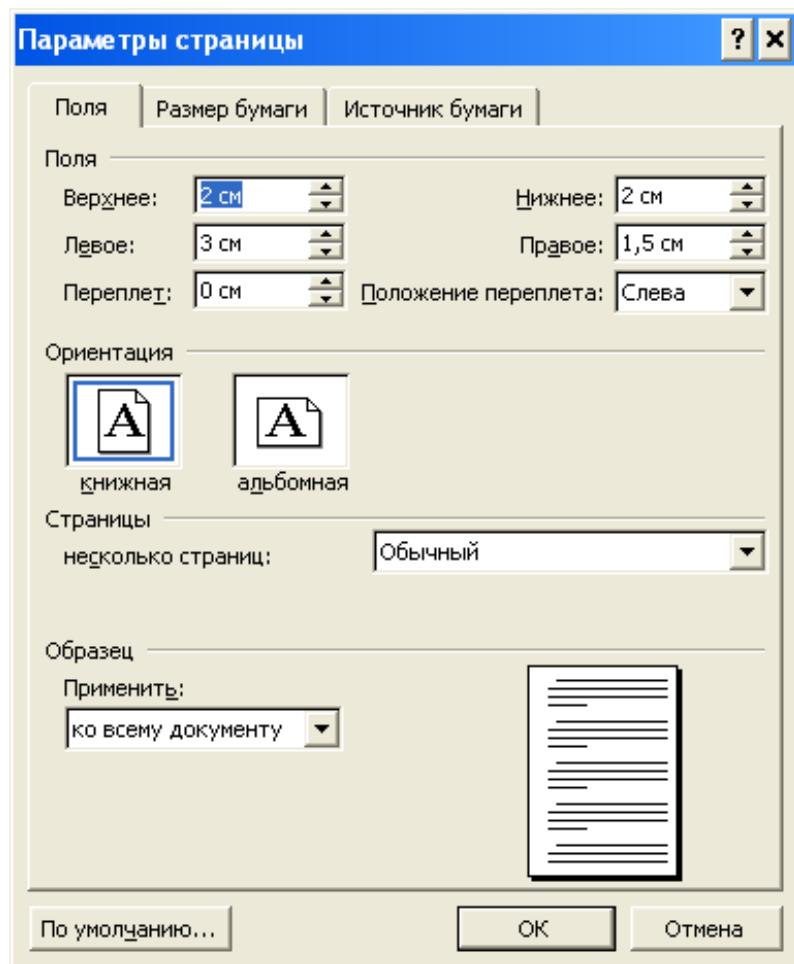


Рис. 4.1. Параметры страницы

Печать должна быть четкой, черного цвета, средней жирности. Все структурные части курсовой работы требуют оформления соответствующим образом.

Параметры основного текста выставляются в меню Формат/Абзац и должны соответствовать значениям на рисунке 4.2.

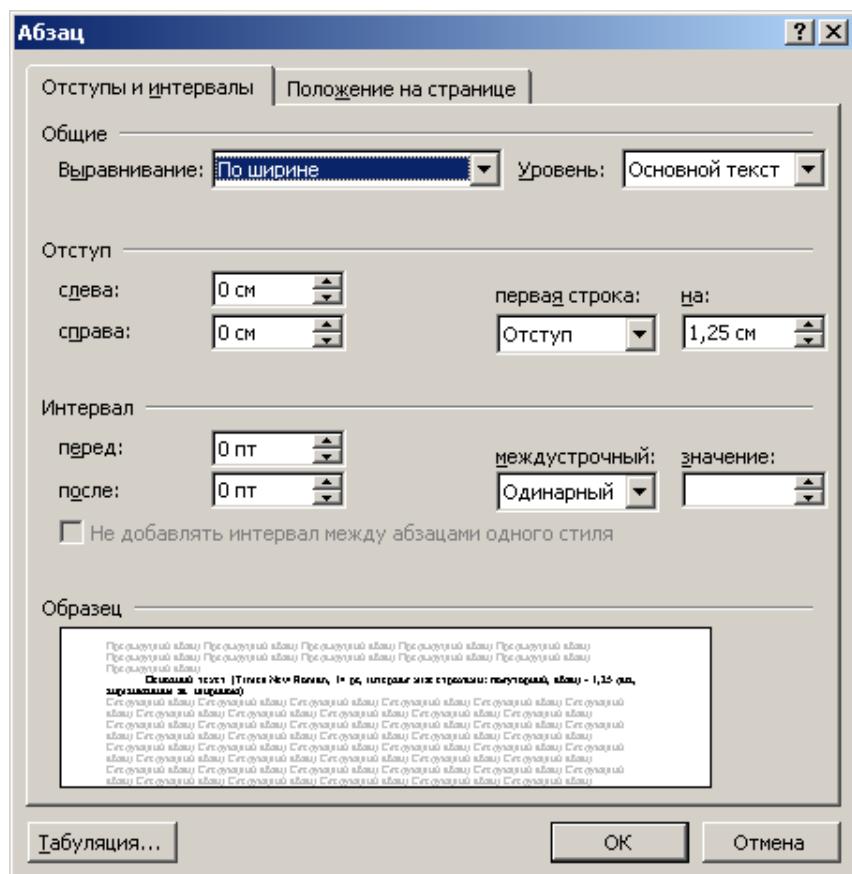


Рис. 4.2. Параметры основного текста

Содержание включает наименование и номера начальных страниц всех глав и параграфов работы. В содержание необходимо включать все заголовки, которые есть в работе, начиная с введения и заканчивая приложениями.

Текст основной части работы делится на главы и параграфы. Каждая глава заканчивается выводами, которые размещаются через один интервал текста после окончания последнего параграфа каждой главы.

Заголовки структурных частей работы «СОДЕРЖАНИЕ», «ВВЕДЕНИЕ», «НАЗВАНИЕ ГЛАВЫ», «ЗАКЛЮЧЕНИЕ», «СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ», «ПРИЛОЖЕНИЯ» печатаются заглавными буквами по центру страницы и выделяются **жирным шрифтом**.

Заголовки параграфов печатаются маленькими буквами (кроме первой заглавной) с абзаца, выравниваются по ширине и выделяются **жирным шрифтом**. Точка в конце заголовка не ставится. Если заголовок состоит из двух или более предложений, их разделяют точками.

Расстояние между заголовком структурных частей работы и текстом, а также между заголовком параграфа и текстом должно составлять 2 интервала основного текста. Пример оформления заголовков приведен на рисунке 4.3.

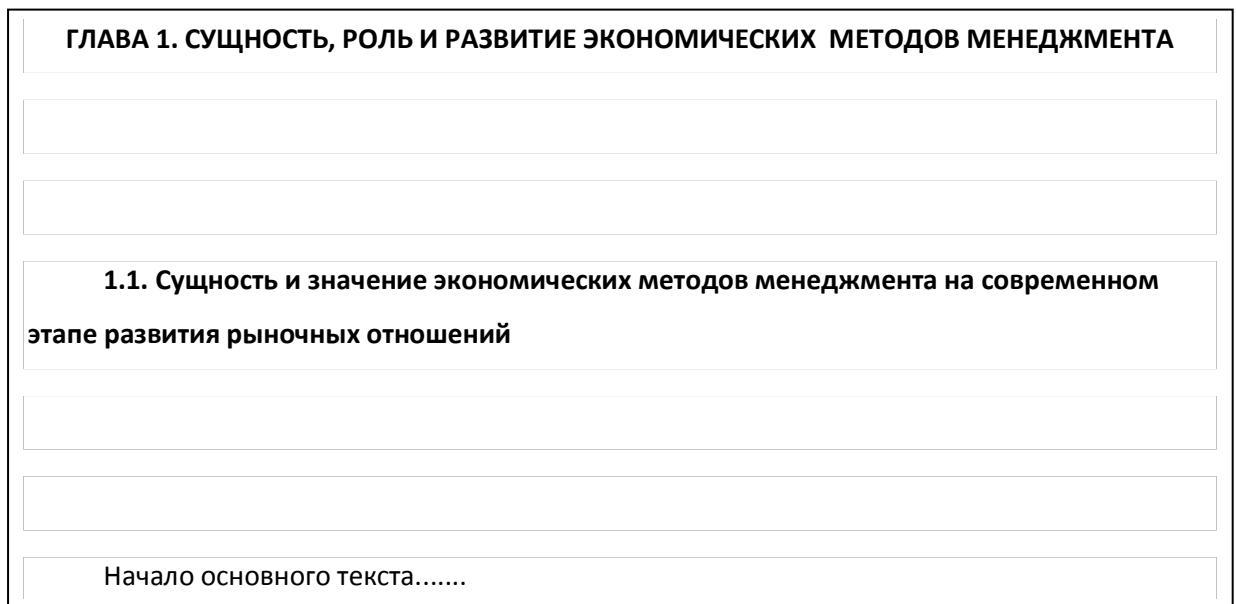


Рис. 4.3. Пример оформления заголовков

Каждую новую главу следует начинать с новой страницы.

4.2. Нумерация

Номера страниц проставляют в середине верхнего поля листа арабскими цифрами при соблюдении сквозной нумерации по всему тексту работы. Точка в номере страницы не ставится. Нумерация страниц, глав, параграфов, рисунков, таблиц, формул изображается арабскими цифрами без знака №.

Титульный лист и содержание включаются в общую нумерацию страниц, но номер страницы на них не проставляется. Нумерация начинается с 3-й страницы (или 4-й, если содержание занимает 2 страницы) – «Введение».

Нумерация глав и параграфов осуществляется по порядку в пределах всей работы и обозначается арабскими цифрами, отделяемыми точкой. Параграфы

нумеруются арабскими цифрами в пределах каждой главы. Номер параграфа состоит из номера главы и порядкового номера параграфа в пределах главы, разделенных точкой, например: 1.3 номер третьего параграфа в первой главе.

СОДЕРЖАНИЕ, ВВЕДЕНИЕ, ЗАКЛЮЧЕНИЕ, СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ, ПРИЛОЖЕНИЯ не нумеруют как главы.

4.3. Иллюстрации и таблицы

Содержание иллюстраций должно дополнять текст работы, раскрывать суть явления, наглядно иллюстрировать размышления обучающегося, поэтому в тексте на каждую из них должна быть ссылка с соответствующим комментарием.

Иллюстрации (схемы, графики и т.п.) и таблицы следует подавать в работе непосредственно после текста, где они упомянуты впервые, или на следующей странице. Если они содержатся на отдельных страницах магистерской диссертации, их включают в общую нумерацию страниц. Иллюстративные или табличные материалы, размеры которых превышают формат А4, размещают в приложениях. На все иллюстрации должны быть ссылки в тексте.

Иллюстрации обозначают словом (рис.) и нумеруют последовательно в пределах главы, за исключением иллюстраций в приложениях. Номер иллюстрации должен состоять из номера главы и порядкового номера иллюстрации, разделенных точкой: например, Рис. 1.2 – второй рисунок первой главы. Номер иллюстрации, ее название и пояснительные подписи размещают последовательно под иллюстрацией по центру (рис. 4.4).

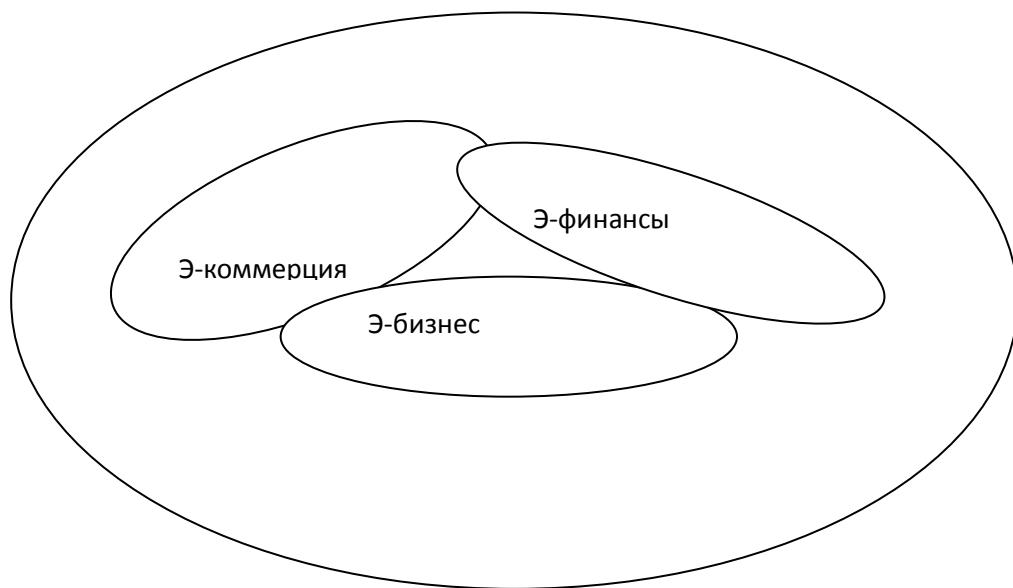


Рис.1.1. Взаимосвязи в бизнесе



Рис. 2.3. Прогнозы объемов оборотов интернет-магазинов по торговле физическими товарами

Рис. 4.4. Пример оформления рисунка

Таблицы нумеруют последовательно (за исключением тех, что размещены в Приложениях) в пределах глав. В правом верхнем углу размещают надпись Таблица с указанием ее номера, который состоит из номера раздела и порядкового номера таблицы, разделенных точкой: например, Таблица 2.3

(третья таблица второй главы). Название таблицы находится ниже, по центру страницы (рис. 4.5).

Таблица 2.1
Вертикальный и горизонтальный анализ структуры пассивов ООО
«Горизонт» за 2019-2020 гг.

| Название статей | Код | 2017 | 2018 | Абсол. откл. | Относ. откл. | Темпы рост. |
|-----------------------------------|------|--------|----------|--------------|--------------|-------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Пассив | | | | | | |
| III. Капитал и резервы | | | | | | |
| Уставный капитал, тыс.руб | 1310 | 705 97 | 1 440 39 | 734 42 | 14,33 | 204,03 |
| Добавочный капитал, тыс.руб | 1350 | 7 06 | 7 55 | 49 | -0,14 | 106,82 |
| Нераспределенная прибыль, тыс.руб | 1370 | 683 88 | 773 68 | 8980 | -11,21 | 113,13 |

Рис. 4.5. Пример оформления таблицы

При переносе таблицы на другую страницу в правом верхнем углу над последующими частями пишут, например, Продолжение табл. 2.3. (рис. 4.6).

Таблица 2.1
Вертикальный и горизонтальный анализ структуры пассивов ООО
«Горизонт» за 2019-2020 гг.

| Название статей | Код | 2017 | 2018 | Абсол. откл. | Относ. откл. | Темпы рост. |
|-----------------------------|------|--------|----------|--------------|--------------|-------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Уставный капитал, тыс.руб | 1310 | 705 97 | 1 440 39 | 734 42 | 14,33 | 204,03 |
| Продолжение табл 2.1. | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Добавочный капитал, тыс.руб | 1350 | 7 06 | 7 55 | 49 | -0,14 | 106,82 |
| ... | | | | | | |

Рис. 4.6. Пример оформления таблицы с «Продолжением»

В таблицах необходимо обязательно указывать единицу измерения. Если все единицы измерения одинаковы для всех показателей таблицы, они приводятся в заголовке. Единицы измерения должны приводиться в соответствии со стандартами. Числовые величины в таблице надо указывать с одинаковым количеством десятичных знаков. Заголовки колонок таблиц начинаются с большой буквы.

При ссылке в тексте слово «таблица» пишут сокращенно: например, в табл. 1.2. В повторных ссылках на таблицы и иллюстрации необходимо применять сокращенное слово «смотри»: например, см. табл. 1.2.

4.4. Формулы, ссылки

Формулы в работе нумеруются в пределах главы. Номер формулы состоит из номера главы и порядкового номера формулы в главе, разделенных точкой. Номера формул пишут у правого поля страницы на уровне формулы в круглых скобках, например, (2.1) – первая формула второй главы. Пояснение значений символов, числовых коэффициентов в формулах предоставляется непосредственно после формулы в той последовательности, в которой они представлены в формуле, и каждое – с новой строки.

Первую строку пояснения начинают со слова «где» без двоеточия.

В тексте формулы выделяются строками, т.е. выше и ниже каждой формулы нужно оставлять одну свободную строку. Если уравнение не вмещается в одну строку, его следует перенести после знака равенства (=) или после знаков плюс (+), минус (-), умножения (x) и деления (:)

(рис. 4.7).

$$K = \frac{P_1}{P_0} \times 100\%, \quad (2.1)$$

где P_1 , P_0 – фактические и плановые расходы по смете.

Рис. 4.7. Пример оформления формул

Простые внутристрочные и однострочные формулы должны быть набраны символами без использования специальных редакторов (допускается использование специальных символов из шрифтов Symbol, Greek Math Symbols, Math-PS, Math A, Mathematica BTT). Сложные и многострочные формулы должны быть целиком набраны в редакторе формул Microsoft Equation 2.0, 3.0.

Ссылки в тексте на источники информации следует отмечать порядковым номером ссылок, выделенным двумя квадратными скобками, например, – в работах таких ученых: Иванова А.А., Петрова А.О., Сидорова С.П. [1-3] или [1; 3; 6]. При цитировании одного источника необходимо указывать конкретную страницу [1, с. 223].

Ссылки в тексте на приложения необходимо оформлять в следующем виде: (Приложение А).

Материал в списке использованных литературных источников рекомендуется располагать, выбрав один из двух вариантов:

в алфавитном порядке, раздельно в русском и латинском алфавите;

в порядке их использования по тексту курсовой работы.

4.5. Приложения

Приложения оформляются как продолжение курсовой работы и размещаются в порядке появления ссылок в тексте.

После списка использованных источников с новой страницы по середине листа располагается слово «ПРИЛОЖЕНИЯ». Номер страницы, на котором размещено слово «ПРИЛОЖЕНИЯ» отображается в содержании работы.

Далее каждое приложение располагается с новой страницы, причем сами приложения не нумеруются и не отображаются в содержании.

В правом верхнем углу с первой большой буквы печатается слово «Приложение» и рядом – большая буква, обозначающая приложение, например, Приложение А.

Приложение имеет заголовок, напечатанный строчными буквами с первой заглавной буквы (рис. 4.8).

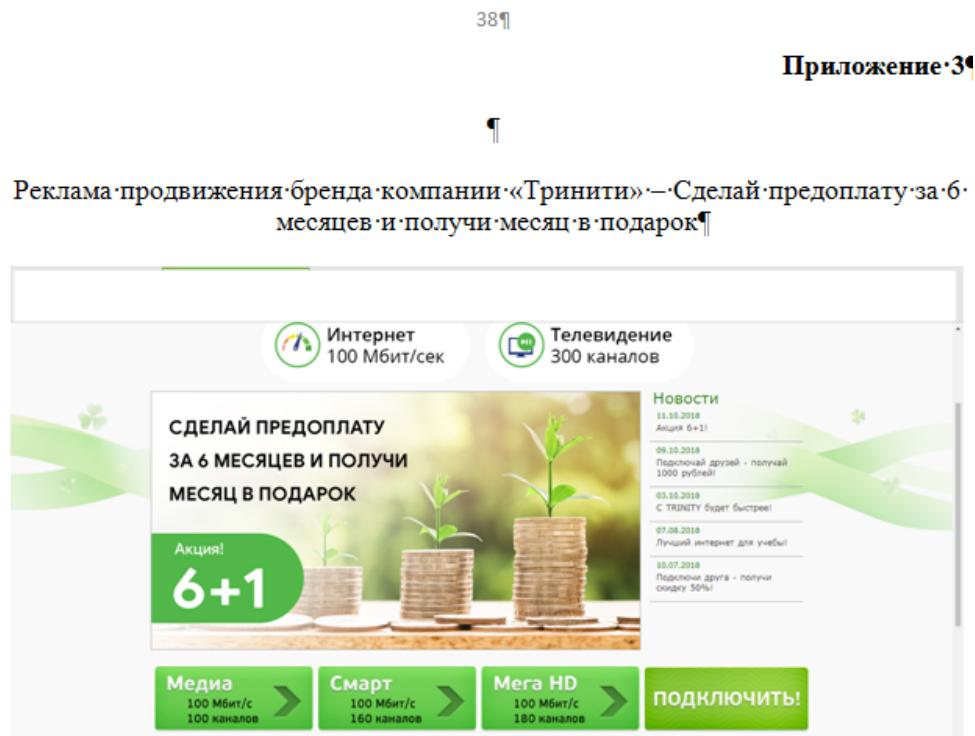


Рис. 4.8. Пример оформления «Приложения»

Приложения последовательно обозначаются заглавными буквами русского алфавита, за исключением букв Ё, З, Й, О, Ч, Ъ, Ы, Ъ. На каждое приложение должна быть ссылка в тексте.

Единственное приложение обозначается как Приложение А.

Иллюстрации, таблицы и формулы, размещенные в приложениях, нумеруют в пределах каждого приложения, например: «рис. Д 2.» (второй рисунок Приложения Д); «формула (А 1)» (первая формула Приложения А).

5. ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ И ЗАЩИТЫ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Готовую курсовую работу обучающийся предоставляет на кафедру «Менеджмент в непроизводственной сфере» для регистрации не позднее чем за 2 дня до защиты, согласно установленному графику проведения защит курсовых работ, утвержденных кафедрой.

После регистрации курсовые работы передаются руководителю для предварительной оценки.

Защита курсовой работы проходит перед комиссией до начала зачетно-экзаменационной сессии. В состав комиссии входят не менее 3 человек из числа профессорско-преподавательского состава кафедры. В обязательном порядке в состав комиссии входят лектор и проработчик учебной дисциплины «Бизнес-планирование», а также ведущие преподаватели кафедры.

При защите курсовой работы обучающиеся обязаны подготовить доклад и презентацию в системе Microsoft Office PowerPoint. Доклад должен быть кратким, содержательным и точным, формулировки обоснованными и лаконичными, содержать выводы и предложения. Основная цель доклада – в короткое время изложить основные результаты проделанной работы.

Доклад необходимо подготовить заранее в форме выступления, в котором целесообразно осветить такие важные вопросы: обоснование актуальности темы исследования; цель, задачи, объект и предмет исследования; удалось установить, выявить, доказать; какими методами это достигнуто; элементы новизны в теоретических положениях и в практических рекомендациях; с какими трудностями пришлось столкнуться в процессе исследования и т.д. В выступлении, которое не должно превышать по времени 7–10 минут, могут содержаться также ответы на основные замечания научного руководителя,.

В решении вопроса об оценивании курсовой работы, после ее защиты, принимается во внимание уровень выполнения работы, умение обучающегося

связывать теоретические знания, содержательность ответов на поставленные вопросы.

Очевидным условием четкости и ясности ответов является свободное владение технологией исследования и знание области применения полученных результатов.

6. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ВЫПОЛНЕНИЯ

Общими критериями оценивания курсовой работы являются:

соответствие содержания курсовой работы теме, по которой она выносится на защиту;

научно-практическое значение предложений и выводов курсовой работы;

соответствие работы требованиям, предъявляемым к оформлению и содержанию;

уровень защиты курсовой работы.

В процессе защиты и при оценивании курсовой работы также обращается внимание на: обоснование выбора темы работы и четкое формулирование ее целей и задач; степень соответствия объема и содержания темы курсовой работы ее целям и задачам; использование первичного периодического материала; глубокое понимание современного состояния рассматриваемых в работе проблем; самостоятельность мышления и творческий подход к проблеме; логику и четкость изложения материала; обоснованность основных положений, выводов; знание литературы по разрабатываемой теме; качество оформления работы; правильность ответов на вопросы в ходе защиты работы.

Результаты учебной деятельности оцениваются по государственной шкале и шкале ECTS. Механизм конвертации результатов учебной деятельности в оценки по государственной шкале и шкале ECTS представлен в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости и шкалы ECTS

| Оценка по шкале ECTS | Сумма баллов за все виды учебной деятельности | Оценка по государственной шкале при сдаче зачета | Оценка по государственной шкале при сдаче диф.зачета | Определение |
|----------------------|---|--|--|---|
| A | 90 – 100 | | «Отлично» | отличное выполнение с незначительным количеством неточностей |
| B | 80 – 89 | | «Хорошо» | в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%) |
| C | 75 – 79 | «Зачтено» | | в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%) |
| D | 70 – 74 | | «Удовлетворительно» | неплохо, но со значительным количеством недостатков |
| E | 60 – 69 | | | выполнение удовлетворяет минимальные критерии |
| FX | 35 – 59 | | | с возможностью повторной сдачи |
| F | 0 – 34 | «Не зачтено» | «Неудовлетворительно» | с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией) |

Курсовая работа оценивается дифференцированной оценкой: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Критерии оценивания курсовой работы и распределение баллов по ним

| Критерии и основные требования к выполнению | Количество баллов | | |
|--|-------------------|-----------------|---------------------|
| | «отлично» | «хорошо» | «удовлетворительно» |
| Полнота изложения материала и степень раскрытия проблемы | 40-37 | 37-32 | 32-29 |
| Исследовательские навыки | 10-9 | 9-7 | 7-4 |
| Аналитические навыки и критическое мышление | 20-17 | 17-13 | 13-9 |
| Оригинальность выводов и рекомендаций | 15-13 | 13-11 | 11-8 |
| Соблюдение требований к оформлению | 5 | 5-4 | 4-3 |
| Защита работы | 10-9 | 8 | 7 |
| Всего баллов | 100-90 (A) | 89-75 (B, C) | 74-60 (D, E) |

Оценку «отлично» получают работы, в которых содержатся элементы научного творчества, делаются самостоятельные выводы, дается аргументированная критика и самостоятельный анализ фактического материала на основе глубоких знаний специальной литературы по данной теме.

Оценка «хорошо» ставится тогда, когда в работе, выполненной на достаточном теоретическом уровне, полно и всесторонне освещаются вопросы темы, но нетной степени творчества.

Оценку «удовлетворительно» имеют работы, в которых правильно освещены основные вопросы темы, но не проявилось умение логически стройного их изложения, самостоятельного анализа источников, содержатся отдельные ошибочные положения.

Оценку «неудовлетворительно» получают работы в случае, когда студент не может ответить на замечания рецензента, не владеет материалом работы, не в состоянии дать объяснения выводам и теоретическим положениям данной проблемы.

Оценка за курсовую работу является самостоятельной и не имеет непосредственной связи с итогами текущего контроля знаний обучающегося.

Лучшие работы можно рекомендовать на конкурсы студенческих работ, а также для печати в студенческих сборниках. Курсовые работы подаются на конкурсы, когда они представляют собой разработки, проведенные студентами в процессе обучения, и полученные в них результаты опубликованы, внедрены в практику или в учебный процесс. Защищенные курсовые работы сдаются на кафедру.

Если обучающийся получил неудовлетворительную оценку за курсовую работу он не допускается к сдаче семестрового экзамена.

Обучающийся, не предоставивший курсовую работу в установленный срок или не защитивший ее по неуважительной причине, считается имеющим академическую задолженность.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

Основные

1. Дорофиенко, В. В Стратегическое планирование и бизнес-план : учебное пособие/ В.В Дорофиенко, Р.В. Ободец, С.В. Захаров, Я.В. Ободец // ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", Донецк.: 2019. - 302 с.;

Вспомогательные

2. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%.Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. - М.: Альпина Паблишер, 2019. - 486 с.;
3. Бизнес-планирование. 4-е изд., перераб. и доп. Учебное пособие. Гриф МО РФ. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник». / Под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. — М.: ЮНИТИ, 2017. — 591 с.;
4. Бобков Л.В. Бизнес-планирование: Уч. / Л.В. Бобков, В.Я. Горфинкель, П.Н. Захаров и др. — М.: Вузовский учебник, 2017. — 320 с.;
5. Борисова О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли: Учебное пособие / О.В. Борисова. — М.: Академия, 2016. — 320 с.;
6. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы.Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. - М.: Инфра-М, 2019. - 352 с.;
7. Воловиков, Б.П. Стратегическое бизнес-планирование на промышленном предприятии с применением динамических моделей и сценарного анализа: Монография / Б.П. Воловиков. - М.: Инфра-М, 2017. - 320с.;
8. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. Л. Горбунов // Москва : Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ»; Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2020.-422с.;
9. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: Риор, 2019. - 176 с.;
10. Дорофиенко, В. В Стратегическое планирование и бизнес-план : учебное пособие/ В.В Дорофиенко, Р.В. Ободец, С.В. Захаров, Я.В. Ободец // Новочеркасск. Лик: 2019. - 302 с.;

11. Жариков, В.Д. Основы бизнес-планирования в организации (для бакалавров) / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Безпалов. - М.: КноРус, 2017. - 62 с.;
12. Козлов, В.С. Построение эффективных процессов взаимодействия государства и бизнеса / В.С. Козлов, И.В. Дмитров// Науч.-практ. журнал «Экономика и менеджмент систем управления», №2(44). Изд-во «Научная книга». – Воронеж: 2022.-С. 26-33.;
13. Кренер С. Планета МВА. Бизнес-школы: взгляд изнутри / С. Кренер, Д. Дирлова. — М.: Олимп-Бизнес, 2017. — 256 с.;
14. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. - М.: Инфра-М, 2018. - 176 с.;
15. Орлова Е.Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок / Е.Р. Орлова. — М.: Омега-Л, 2017. — 168 с.;
16. Орлова П.И. Бизнес-планирование. Учебник для бакалавров. — М.: Дашков и К, 2020. — 284 с.;
17. Петров, К.Н. Как разработать бизнес-план. 69 готовых бизнес-планов. / К.Н. Петров. - М.: Вильямс И.Д., 2018. - 320 с.;
18. Питерсон, С.Д. Как разработать бизнес-план / С.Д. Питерсон. - М.: Диалектика, 2018. - 320 с.;
19. Попадюк, Т.Г. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Т.Г. Попадюк. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 64 с.;
20. Романова, М.В. Бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: Форум, 2018. - 288 с.;
21. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования. Учебное пособие / А.М. Сатаев. — М.: Юриспруденция, 2017. — 128 с.;
22. Щербаков, А. В. Бизнес-планирование : учебное пособие для бакалавров / А. В. Щербаков // Тверь : Тверской государственный университет, 2020. - 203с.;

Информационно-телекоммуникационные

23. Свободный доступ к полным текстам статей, учебников, справочников, хрестоматий, энциклопедий на сайте библиотеки Института философии РАН / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iph.ras.ru/>;

24. Электронные книги по различным направлениям / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lib.obninsk.org/>;

25. Научная электронная библиотека. Предоставляет доступ для зарегистрировавшихся пользователей к электронным версиям зарубежных журналов по различным направлениям науки направлениям / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/>;

26. Разработка бизнес-плана для новых и существующих предприятий / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://incubator.dn.ua/2010-05-28-14-43-03>;

27. Каталог идей для бизнеса / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://start.bl.by/idea>;

28. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>;

29. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU/ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/>;

30. Журналы Высшей школы экономики – НИУ ВШЭ / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.hse.ru/science/journals>;

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Бизнес-план и его информационное обеспечение;
2. Бизнес-план и задачи его разработки;
3. Бизнес-план и методы его продвижения на рынок;
4. Бизнес-план и учет конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования при его разработке;
5. Бизнес-план как инструмент управления;
6. Бизнес-план, методика его разработки и контроль исполнения;
7. Бизнес-план, показатели определяющие критерии его эффективности;
8. Бизнес-планирование на предприятии и его основные предпосылки;
9. Значение бизнес-плана в системе внутрифирменного планирования;
10. Мировой опыт бизнес-планирования;
11. Назначение плана маркетинга. Какие задачи отражает маркетинговый раздел бизнес-плана;
12. Обоснование плана технического развития предприятия;
13. Описание отрасли, предприятия и продукции в составе бизнес-плана;
14. Организационный план в составе бизнес-плана;
15. Основные потребители бизнес-плана и их требования к его содержанию;
16. Особенности разработки бизнес-планов инвестиционных проектов;
17. Оценка инвестиций при разработке бизнес-плана;
18. Оценка инвестиционной привлекательности бизнеса;

19. Оценка конкурентов и выбор конкурентной стратегии при разработке бизнес-плана;
20. План производства в составе бизнес-плана;
21. Планирование затрат на производство и реализацию продукции при составлении бизнес-плана;
22. Планирование предпринимательского риска в бизнес-плане;
23. Разработка и обоснование бизнес-плана переработки и сбыта отдельных видов продукции животноводства (молока, мяса и др.);
24. Разработка и обоснование бизнес-плана по развитию предприятия;
25. Разработка и обоснование бизнес-плана предоставления услуг по ландшафтному дизайну.
26. Разработка и обоснование бизнес-плана производства и реализации продукции птицеводства (перепела, страусы, цесарки, гуси, индюки, утки);
27. Разработка и обоснование бизнес-плана производства и сбыта продукции аквакультуры;
28. Разработка и обоснование бизнес-плана производства и сбыта шампиньонов;
29. Реализация бизнес-плана на предприятии;
30. Резюме бизнес-плана, требования к его составлению;
31. Состав основных разделов бизнес-плана;
32. Стратегия маркетинга в бизнес-плане;
33. Структура бизнес-плана инвестиционного проекта;
34. Управление реализацией бизнес-плана;
35. Управление рисками при разработке бизнес-планов;
36. Финансовое планирование при разработке бизнес-плана;
37. Финансовый план в составе бизнес-плана;
38. Этапы бизнес-планирования, модификации бизнес-планов;

Пример заполнения титульного листа

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ»

Донецкий институт управления – филиал РАНХиГС

Факультет менеджмента

Кафедра менеджмента непроизводственной сферы

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине «Бизнес-планирование» на тему: «...»

Выполнил обучающийся_____

заочной формы обучения

Направления подготовки

38.03.02 Менеджмент

(шифр и название)

Профиль «Менеджмент непроизводственной
сферы» (название)

Научный руководитель: _____

(степень, звание, фамилия и инициалы)

К защите допустить
с оценкой _____

Зашщено
с оценкой _____

(подпись преподавателя)
«____» 20 ____ г.

(подпись преподавателя)
«____» 20 ____ г.

Донецк
2024

Образец содержания курсовой работы

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|---|
| Резюме | |
| 1. | Подготовительная стадия разработки бизнес-плана |
| 2. | Юридическое обоснование бизнеса |
| 3. | Маркетинговые исследования |
| 4. | Организация производства |
| 5. | Финансовое обеспечение и оценка рисков |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ | |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | |

**Библиографическое описание источника
в списке использованных документов**

Книги одного автора:

- Афонина, С. В. Электронные деньги: учеб. пособие / С. В. Афонина. – Санкт-Петербург: Герда, 2021. – 120 с.

Книги двух авторов:

- Григорьев, С. И. Основы современной социологии: учеб. пособие / С. И. Григорьев, Ю. И. Растов. – Барнаул: Алтайский государственный университет, 2021. – 252 с.

Книги трех авторов:

- Слепов, В. А. Финансовая политика компаний: учеб. пособие / В. А. Слепов, Е. И. Громова, И. Т. Кери; под ред. В. А. Слепова. – Москва: Экономистъ, 2019. – 283 с.

Книги четырех и более авторов:

- Финансовый менеджмент: учеб. пособие / А. Н. Гаврилова [и др.]. – Москва: КНОРУС, 2019. – 326 с.

Книги не имеющие индивидуальных авторов (книги под редакцией):

- Управление факультетом: учебник / под ред. С. Д. Резника. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 695 с. – (Менеджмент в высшей школе).

Автореферат диссертации:

- Иванов И.В. Методы эколого-экономического обоснования и стимулирования природоохранной деятельности при комплексном воздействии природопользователей на окружающую среду: автореф. дис....канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 16.12.2021 / Иванов Игорь Владиславович; Центральный эконом.-математ. ин-т. – Москва, 2021. – 18 с.

Статьи из сборника:

- Василенко В.И. Управление научно-техническим развитием и

интенсификацией жилищно-коммунального комплекса – основа реформирования отрасли / В.И. Василенко // Социальный менеджмент и управление информационными процессами: сборник научных трудов / Донецкий национальный университет. Серия В. – Донецк, 2018. – Т. II, вып. 5. – С. 40 – 44.

Материалы конференций:

- Васильев, А. К. Экологические риски в системе управления хозяйствующими объектами / А. К. Васильев // Россия и мир в поисках инновационной стратегии: сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. 19- 20 апреля 2012г., г. Архангельск. – Москва, 2022. – Ч. 2. – С. 76-80.

Официальные документы:

- Конституция Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]: офиц. текст [принята Верховным Советом Донецкой Народной Республики 14 мая 2019 г.]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/konstituciya-dnr/> (дата обращения:)

Библиографическое описание электронных ресурсов

Киселева, М. М. Организационное поведение персонала – ключ к повышению эффективности работы предприятия [Электронный ресурс] / М. М. Киселева // Проблемы современной экономики. – 2020. – №4. – С. 113 – 115. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/a> (дата обращения).

Отзыв научного руководителя на курсовую работу

Студента (ки) _____

(ФИО)

_____ года обучения образовательной программы _____ на тему:

« _____ »

| № п/п | Критерии оценки | Оценка научного руководителя |
|----------|--|---------------------------------|
| 1. | Соответствие содержания курсовой работы теме | |
| 2. | Актуальность темы курсовой работы | |
| 3. | Логичность плана и структуры работы (степень соотношения разделов и параграфов) | |
| 4. | Степень самостоятельности и инициативности студента, умение пользоваться литературой | |
| 5. | Полнота раскрытия содержания темы | |
| 6. | Степень полноты и самостоятельности выводов | |
| 7. | Соответствие оформления работы, в том числе библиографического списка и сносок, стандартам | |
| 8. | Возможность использования полученных результатов на практике и продолжения работы над темой в рамках выпускной квалификационной работы | |
| 9. | Теоретические и прикладные достоинства работы | |
| 10. | Недостатки работы | |
| 11. | Рекомендация научного руководителя («К защите» или «На доработку») | |
| 12. | Рекомендуемая оценка руководителя | |

Комментарии к оценке:

Научный руководитель _____
(подпись) _____
«____» 20____ г. _____
(ФИО, ученая степень, должность)