

Министерство образования и науки Хабаровского края

**Краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение «Хабаровский техникум техносферной безопасности и
промышленных технологий»**

**Методические указания для проведения
практических занятий по составлению
индивидуального проекта
«Бизнес-план малого предприятия»
по учебной дисциплине «Основы бизнес- планирования»
для всех специальностей дневного отделения**

**Хабаровск
2020**

Организация- разработчик: Краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Хабаровский техникум техносферной безопасности и промышленных технологий»

Разработчики:

Бочкова Ирина Николаевна - преподаватель спецдисциплин Краевого государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Хабаровский техникум техносферной безопасности и промышленных технологий»

Заставская Елена Дмитриевна - преподаватель спецдисциплин Краевого государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Хабаровский техникум техносферной безопасности и промышленных технологий»

Одобрена на заседании ПЦК «Экономика и бухгалтерский учет».
Протокол № 3 от « 20 » октября 2020 года
Председатель ПЦК _____ / И.Н. Бочкова /

УТВЕРЖДАЮ

Начальник УМР

_____ / О. Г. Линевич /

« _____ » _____ 2020 года

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1. Методические указания по выполнению индивидуального проекта «Бизнес-план малого предприятия».....	5
1.1. Цели, структура и содержание индивидуального проекта.....	5
2. Оформление индивидуального проекта «Бизнес-план малого предприятия».....	15
2.1. Правила оформления и критерии оценки индивидуального проекта.....	15
2.2. Тематика индивидуальных проектов.....	15
Список литературы.....	17
Приложение	20

ВВЕДЕНИЕ

В современной российской экономике важнейшими задачами, требующими неотложного решения, являются управление и стимулирование инвестиционных проектов. Без правильного определения направлений и объемов инвестиций в основные фонды, человеческий капитал, системы управления развитие прекращается, теряются конкурентоспособность и жизнеспособность организации.

В разделе даны методические указания по выполнению проекта «Бизнес-план малого предприятия».

Проект каждый студент должен выполнить в качестве самостоятельной работы.

1. Методические указания по выполнению индивидуального проекта «Бизнес-план малого предприятия»

1.1. Цели, структура и содержание индивидуального проекта

Основными целями выполнения индивидуального проекта являются:

- изучение современного экономического механизма, обеспечивающего жизнедеятельность малого предприятия в условиях рынка и конкуренции;
- приобретение базовых теоретических и практических навыков, необходимых для рационального управления предприятием с учетом отраслевой специфики, технологии и организации производства;
- целью расчетов, выполняемых в данном курсовом проекте, является обоснование целесообразности, реальности и экономической эффективности осуществления предлагаемого проекта.

Используя материалы лекционного курса и специальной экономической литературы по бизнес-планированию, студенты должны овладеть методикой разработки бизнес-плана на примере бизнес-проекта создания малого предприятия по производству продукции или оказания услуг.

Структура проекта

Бизнес-план - это определенным образом структурированный документ, отражающий жизнеспособность и экономическую эффективность проекта.

В современных условиях разработка бизнес-плана является необходимым условием получения кредита или обоснования целесообразности привлечения инвестиций в других формах для реализации бизнес - идеи.

Состав и детализация бизнес-плана зависит от характера создаваемого предприятия, размера инвестиций, предлагаемого объема сбыта продукции.

1. Резюме. В резюме кратко отражается суть проекта, приводятся данные об его эффективности, источниках финансирования, сроках возврата займа и гарантиях, а также других важных особенностях проекта.

2. Описание предприятия и отрасли. Если проект делается на базе действующего предприятия, то описывается текущее состояние предприятия,

организационная структура, учредители, персонал, достижения предприятия, место на рынке, основные клиенты и партнеры. Если предлагается создание предприятия, то описывается положение в отрасли, т.е. наличие предприятий, занимающихся аналогичной деятельностью, возможные клиенты, партнеры.

3. Описание продукции (услуги). Описывается назначение и область применения продукции, краткое описание и технические характеристики, конкурентоспособность.

4. Оценка конкурентов и маркетинг. Рассматриваются требования потребителей к продукции, рынок сбыта продукции, системы и каналы сбыта, стратегия продвижения товара на рынок и ценовая политика. Приводятся данные об основных конкурентах, их преимуществах и недостатках в сравнении с проектом.

5. Производственный план. Исходя из технологии производства продукции или характера производимой услуги, определяются необходимые производственные площади и помещения, оборудование и инструмент, комплектующие и материалы, кадровое обеспечение, транспорт и связь, энергетическое и инженерное обеспечение производства.

6. Организационный план. Описываются особенности организации бизнеса и управления им, организационная структура предприятия. Приводятся сведения об имеющихся специалистах и менеджерах.

7. Финансовый план. Рассчитываются постоянные и переменные затраты на производство продукции, калькулируется себестоимость продукции, определяется потребность в оборотных средствах, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования. Составляются отчеты о прибылях и убытках, о движении денежных средств, плановый баланс (при разработке курсового проекта разработка планового баланса не обязательна).

8. Эффективность проекта. Определяются показатели эффективности реализации проекта.

Содержание проекта

Титульный лист

На титульном листе нужно указать следующее:

а) полное название и адрес фирмы;

б) имя предпринимателя и его домашний телефон;

в) суть предлагаемого проекта (2-3 фразы);

г) совокупная стоимость проекта. Здесь можно сразу же указать предполагаемые источники получения средств.

д) заявление о том, что содержащиеся в документе сведения не подлежат разглашению. Для предпринимателя это важно, поскольку защищает его права на идею.

Суть предлагаемого проекта и его ориентировочную стоимость рекомендуется указывать на титульном листе, поскольку, имея такую справку, потенциальные инвесторы могут сразу понять, о чем идет речь и сколько это может стоить, не читая подробно весь план.

Резюме

Резюме пишется, как правило, уже после того, как составлен весь план. Оно должно быть кратким (не более 3 - 4 страниц) и должно быть написано так, чтобы вызвать интерес у потенциального инвестора. Именно по содержанию вводной части инвестор часто судит о том, стоит - ли ему терять время дальше и читать план до конца. Нужно четко и убедительно изложить основные положения предлагаемого проекта, а именно - чем будет заниматься создаваемое предприятие, сколько денег потребуется в него вложить, какой ожидается спрос на его продукцию и почему предприниматель считает, что это предприятие добьется успеха.

Анализ положения дел в отрасли

Примерный круг вопросов, который должен быть освещен в этом разделе бизнес-плана, приводится ниже:

1. Какова была динамика продаж по отрасли за последние 5 лет?
2. Какие ожидаются темпы прироста по отрасли?

3. Сколько новых фирм возникло в этой отрасли за последние 3 года?
4. Какие новые виды продукции появились в отрасли за последнее время?
5. Потенциальные конкуренты: кто они?
6. За счет чего можно выдвинуться вперед?
7. Как идут дела у конкурентов: растут - ли их продажи, убывают - ли или держатся на одном и том же уровне?
8. В чем сила и слабость ваших конкурентов?
9. Потенциальные потребители: кто они?
10. Отличается - ли возможный круг потребителей вашей продукции от того круга потребителей, на который рассчитана продукция конкурентов?

Существо предлагаемого проекта

Основные вопросы, на которые необходимо дать ответ в этом разделе бизнес-плана, перечислены ниже:

1. Какую продукцию или товар предполагается производить?
2. Дайте подробное описание предлагаемого продукта или услуги, включая сведения о патенте, копирайте и торговом знаке (если таковые имеются).
3. Где будет располагаться фирма?
4. Нуждается ли помещение в ремонте? Во что примерно может обойтись ремонт?
5. Это ваше собственное помещение (здание) или вы предполагаете его арендовать?
6. Удобно - ли это помещение и его местонахождение?
7. Работники каких специальностей вам нужны?
8. Какое оборудование потребуется для офиса?
9. Можно - ли взять это оборудование на прокат или его придется покупать?
10. Есть - ли у вас опыт предпринимательской деятельности?
11. Есть - ли у вас опыт руководящей работы?
12. Расскажите немного о себе: ваш возраст, образование, склонности и

интересы.

13. Почему вы решили стать предпринимателем?
14. На чем основана ваша вера в успех?
15. На какой стадии находится разработка нового продукта?

Производственный план

Главные пункты, которые должны быть раскрыты в данном разделе бизнес-плана:

1. Дать полное описание всего производственного процесса. Перечислить операции, которые предполагается поручить субподрядчикам.
2. Указать имена (названия фирм) и адреса субподрядчиков.
3. Объясните, почему были выбраны именно эти субподрядчики.
4. Сколько вы платите или собираетесь платить субподрядчику?

Приложите копии контрактов, если таковые имеются.

5. Приведите схему производственных потоков (желательно в графическом виде).
6. Какое производственное оборудование потребуется купить (арендовать) в первую очередь?
7. Какое потребуется сырье (материалы)?
8. Кто и по каким ценам будет поставлять это сырье?
9. Какова будет себестоимость производимого продукта?
10. Какое оборудование может понадобиться в будущем?

Для торговых и сервисных предприятий:

1. У кого вы предполагаете закупать свой товар?
2. Как предполагается построить систему управления запасами на складе?
3. Есть ли подходящее помещение для магазина и для склада?

План маркетинга

Вопросы, по которым нужно собрать информацию:

1. О потребителях: кто является конечным потребителем продукции, каков средний размер покупки, её периодичность, в какие магазины предпочитают ходить потребители и почему?

2. Как строится реклама продукции, какие имеются подходы, какие из них представляются наиболее удачными?

3. Каковы тенденции изменения цен на подобную продукцию? С чем связаны эти тенденции?

4. Как относятся потребители к продукции конкурентов?

5. По каким каналам сбыта потребитель получает продукцию? Как функционируют эти каналы?

6. О конкурентах: кто они, где расположены, в чём их сильные и слабые стороны?

7. Какими приёмами маркетинга пользуются конкуренты? Какие из них более удачны?

8. Какие цели ставит перед собой фирма на год вперёд? На пять лет вперёд?

9. В чём заключаются сильные и слабые стороны продукта? Фирмы?

10. Каковы производственные возможности фирмы?

Организационный план

Ниже приводится примерный перечень вопросов, на которые предприниматель должен ответить, составляя организационный план. Ознакомившись с организационным планом, потенциальный инвестор должен получить ясное представление о том, кто именно будет осуществлять руководство компанией и каким образом будут складываться отношения между членами руководства на практике.

Организационная структура

1. Какова форма собственности создаваемого предприятия?

2. Если речь идет о товариществе, расскажите о партнерах и об условиях уставного соглашения.

3. Если речь идет о хозяйственном обществе, расскажите об основных пайщиках и о том, какой долей основного капитала фирмы они располагают.

4. Кто обладает правом подписи финансовых документов?

5. Как распределяются обязанности между членами руководящего

состава?

6. Какую зарплату предполагается назначить членам руководящего состава? Будут - ли им выплачиваться премии, надбавки?

Оценка риска

Каждое новое предприятие неизбежно сталкивается на своем пути с определенными трудностями, угрожающими его существованию. Для предпринимателя очень важно уметь предвидеть подобные трудности и заранее выработать стратегии их преодоления. Угроза может исходить от конкурентов, от собственных просчетов в области маркетинга и производственной политики, ошибок в подборе руководящих кадров. Опасность может также представлять технический прогресс, который способен мгновенно «состарить» любую новинку. Даже если ни один из этих факторов реальной угрозы для предприятия не представляет, в бизнес-плане необходимо все же на них сослаться и обосновать, почему на этот счет беспокоиться не стоит.

Полезно также заранее выработать стратегию своего поведения на случай внезапного возникновения угрозы со стороны какого-либо из этих факторов. Наличие альтернативных программ и стратегий в глазах потенциального инвестора будет свидетельствовать о том, что предприниматель знает о возможных трудностях и заранее к ним готов.

Финансовый план

Так же как и план маркетинга, производственный и организационный планы, финансовый план является важнейшей составной частью бизнес-плана, но с точки зрения потенциального инвестора он представляет особую ценность, поскольку обосновывает потребность нового предприятия в инвестициях и позволяет судить о том, насколько предлагаемый проект вообще приемлем с экономической точки зрения.

Финансовый план, как правило, состоит из трех частей. Во-первых, он должен содержать сводный прогноз доходов и расходов, по крайней мере, на первые три года, причем данные за первый год должны быть представлены в месячной разбивке. Он включает такие показатели, как ожидаемый объем

продаж, себестоимость реализованных товаров и различные статьи расходов.

Во-вторых, в финансовый план должен входить прогноз денежной наличности. Такой прогноз также составляется на три года вперед, с месячной разбивкой данных по первому году. Разные счета оплачиваются в разные сроки, поэтому определение потребностей в денежной наличности на месячной основе, особенно для первого года, является очень важным моментом. Учтите, что объемы продаж и, следовательно, доходы могут очень сильно различаться в зависимости от месяца или времени года, да и деньги, вырученные от продаж, поступают в кассу или на банковский счет предприятия не мгновенно, а с некоторым лагом, поэтому, даже если товар расходуется хорошо, может возникнуть необходимость в краткосрочных займах для покрытия постоянных затрат — например, для выплаты заработной платы или оплаты счетов за пользование электричеством.

Наконец, третий раздел финансового плана — это прогноз активов и пассивов предприятия на конец года, т.е. балансовый план. В этом плане следует отразить активы и пассивы предприятия; средства, вложенные в развитие производства самим предпринимателем и его партнерами, нераспределенную прибыль. В финансовом плане должны быть также перечислены все предположения, на основании которых этот прогноз строился, чтобы потенциальный инвестор мог понять, как были получены эти цифры.

Точка самоокупаемости

При создании нового предприятия предприниматель должен знать, когда именно он может рассчитывать на получение первой прибыли. В частности, такая информация поможет ему лучше оценить, сколько денег потребуется, чтобы поддержать новое предприятие на начальном этапе его существования. Прогноз точки самоокупаемости должен дать ответ на вопрос о том, сколько единиц продукции или услуг нужно будет продать или какого объема продаж достичь, чтобы доходы предприятия совпали с его расходами, т.е. чтобы предприятие окупилось.

Представим, что фирма «Полет» планирует начать получать прибыль,

начиная с четвертого месяца. Однако это ещё не точка самоокупаемости, поскольку у фирмы есть определённые обязательства, которые берутся обычно на год и которые должны быть выполнены независимо от того, как идут у предприятия дела. Чтобы предприятие окупилось, эти обязательства (именуемые также постоянными, или фиксированными затратами) должны быть полностью покрыты из поступлений от продаж. Итак, под точкой самоокупаемости мы понимаем такое состояние, когда разность между всеми расходами и доходами оказывается равной нулю, т.е. предприятие не получает прибыли, но и не несёт убытков.

Суммарный объём от продаж, соответствующий точке самоокупаемости, должен совпадать при этом с суммой переменных и постоянных издержек предприятия. После того как предприятие окупится, продажа каждой следующей единицы продукции будет приносить прибыль, во всяком случае если цена на товар не опустится ниже его себестоимости (себестоимость единицы продукции, умноженная на объем выпуска, даёт величину, именуемую «переменные затраты»).

Формула, по которой определяется точка самоокупаемости K в окончательном виде выглядит так:

$$K = \frac{\text{СФИ}}{\text{Ц/шт} - \text{ПИ/шт}}$$

где: СФИ – фиксированные (постоянные) издержки (руб.);

Ц/шт – цена единицы продукции (руб.);

ПИ/шт – удельные переменные издержки (руб./шт);

K – критический объем реализации продукции (шт.).

Какой бы ни была цена, если она выше себестоимости, каждая продажа приносит пусть небольшую, но прибыль, которую можно пустить на покрытие фиксированных издержек. Как только прибыли накопится достаточно, чтобы покрыть все фиксированные издержки, фирма достигнет самоокупаемости.

Корректировка плана

Даже самый лучший бизнес-план может устареть, если изменятся условия. Внешние факторы - экономическая ситуация в стране, новые требования потребителей, появление новых технологий, изменение политики конкурентов, а также события внутренней жизни предприятия, в частности изменения в руководящем составе, - могут вызвать необходимость пересмотра бизнес-плана. Предприниматель должен уметь устанавливать новые тенденции во внутренней жизни фирмы, в отрасли, в рыночной конъюнктуре и вносить соответствующие корректировки в бизнес-план. Корректировка плана даёт возможность, не изменяя целей, менять пути их достижения и, следовательно, повышать шансы предприятия на успех.

2. Оформление индивидуального проекта «Бизнес-план малого предприятия»

2.1. Правила оформления и критерии оценки индивидуального проекта

Рекомендуемый объем индивидуального проекта 10-15 стр.

При оформлении индивидуального проекта должны соблюдаться требования нормоконтроля.

Индивидуальный проект оценивается с учетом глубины раскрытия темы и правильности приведенных на защите аргументов.

Оценка «5» - тема раскрыта и верно аргументирована;

Оценка «4» - тема раскрыта, но аргументация слабая;

Оценка «3» - тема раскрыта не полностью, аргументация слабая;

Оценка «2» - тема не раскрыта и аргументация отсутствует.

2.2. Тематика индивидуальных проектов

Направление вида деятельности малого предприятия выбирается студентом самостоятельно из предложенной ниже тематики.

С разрешения преподавателя студент может выбрать направление, связанное с практической значимостью и востребованностью бизнес-проекта по месту работы студента.

Бизнес план малого предприятия на примере создания:

1. пироговой.
2. кофейни.
3. кафе быстрого обслуживания.
4. парикмахерской.
5. химчистки.
6. прачечной.
7. мини-гостиницы.

8. ателье по пошиву и ремонту одежды.
9. автосервиса.
10. мастерской по ремонту цифровой техники.
11. тренажерного зала.
12. пункта проката автомобилей.
13. создания автотранспортной фирмы (такси).
14. мини-пекарни.
15. фирмы по производству полуфабрикатов.
16. магазина хозяйственных товаров.
17. книжного магазина.
18. магазина парфюмерии.
19. цветочного салона.
20. свадебного салона.
21. мини-типографии.
22. фотосалона.
23. рекламного агентства.
24. мини-детского сада.
25. фирмы по грузоперевозкам.
26. охранного агентства.
27. фирмы по оказанию ветеринарных услуг.
28. гостиницы для животных.
29. туристической компании.
30. продовольственного магазина.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Электронный ресурс. СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 04.11.2019, с изм. от 07.04.2020) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Электронный ресурс. СПС «КонсультантПлюс».
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) // Электронный ресурс. СПС «КонсультантПлюс».
4. Федеральный закон РФ от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 26.11.2019) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.05.2020) // Электронный ресурс. СПС «КонсультантПлюс».
5. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
6. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 03.08.2018) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.09.2018).
7. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // Электронный ресурс. СПС «КонсультантПлюс».
8. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99» // Электронный ресурс. СПС «КонсультантПлюс».
9. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 № 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)» // Электронный ресурс. СПС «КонсультантПлюс».
10. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.03.2018)

«О формах бухгалтерской отчетности организаций».

11. Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению // Электронный ресурс. СПС «КонсультантПлюс».

12. О Министерстве финансов Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 30.06.2004 г. № 329 (с изм.) // СЗ РФ. 2004. № 31. Ст. 3258.

13. Положение о платежной системе Банка России (утв. Банком России 06.07.2017 № 595-П) // Электронный ресурс. СПС «КонсультантПлюс».

14. О Федеральном казначействе Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 01.12.2004 г. № 703 (с изм.) // СЗ РФ. 2004. № 49. Ст. 4908.

15. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб. пособие.- М. : Финансы и Статистика, 2018.-200 с.

16. Ансофф И. Д. Стратегическое управление / И. Д Ансофф. - М. : Экономика, 2017.-162 с.

17. Ансофф И.Д. Новая корпоративная стратегия / И. Д Ансофф.- М.: Экономика, 2017. -280 с.

18. Баканов М. И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет.- М. : Финансы и статистика, 2019. - 288с.

19. Богаченко В. М. Бухгалтерский учет: учебник / В. М. Богаченко. – Ростов н/Д : Феникс, 2016. – 532с.

20. Бочкарев Л. П. 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя / Л. П. Бочкарев, Л. П. Кондратьев. - М. : Банки и биржи, 2018.-184 с.

21. Брыкова Н. В. Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации: учебник / Н. В. Брыкова.- 2-е изд., испр. - М. : Изд. центр «Академия», 2015.- 240 с.

22. Бухгалтерский учет: учебник / Н. П. Кондраков. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2015. - 681 с.

23. Гомола А. И. Составление и использование бухгалтерской отчетности. Профессиональный модуль: учебник / А. И. Гомола, С. В. Кириллов.- Москва; Берлин. : Директ-Медиа, 2019.- 351 с Режим доступа: URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=500628
24. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. - М. : Гардарики, 2017.-286 с.
25. Власова М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. Пособие / М. Власова. – М. : Финансы и статистика. – 2017.- 340 с.
26. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. – СПб., 2017.-400 с.
27. Иванченко В. Факторный анализ прибыли: сравнительная оценка системы директ-костинг и традиционные методы / В. Иванченко // Бизнес-Информ. – 2018.-№12. - С. 53-57.
28. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н. Г. Данилочкиной .- М. : Аудит, ЮНИТИ, 2019. -300 с.
29. Пястолов С. М. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / С. М. Пястолов.- 12-е изд., стер.- М. : Изд. Центр «Академия», 2014.- 384 с.
30. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г. В. Савицкая; 4-е изд., испр. - Минск : РИПО, 2016.- 374 с. Режим доступа: URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=463334
31. Чеглакова С. Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / С. Г. Чеглакова.-3-е изд., перераб. и доп.-М. : Дело и Сервис, 2017.-304 с.

Наименование дисциплины: Основы бизнес - планирования

Индивидуальный проект

по теме: «Бизнес-план малого предприятия (на примере)»

(указывается название предприятия)

Студент группы

_____ И. С. Петров
(подпись)

Проверил

_____ Е. Д.Заставская (И. Н. Бочкова)
(подпись)

Хабаровск
2020