

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

«Бізнес-планування у підприємстві»

Методичні рекомендації для студентів
спеціальності
076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

**м. Івано-Франківськ
2020**

«Бізнес-планування у підприємстві». Методичні рекомендації для студентів спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. /Уклад. Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 26 с.

Рецензенти:

Романюк М. Д. – д.е.н., професор Прикарпатського національного університету імені В.Стефаника;

Вербовська Л.С. – к.е.н., доцент Івано-Франківського національного технічного університет нафти і газу.

Укладач:

к.е.н., доцент **Васильченко С. М.**

*РЕКОМЕНДОВАНО ДО ДРУКУ РІШЕННЯМ
кафедри теоретичної і прикладної економіки
(протокол № 1 від «27» серпня 2020 р.)*

*ВЧЕНОЇ РАДИ ЕКОНОМІЧНОГО ФАКУЛЬТЕТУ
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника»
(протокол № 1 від «31» серпня 2020 р.)*

Методичні рекомендації до вивчення дисципліни «Бізнес-планування у підприємстві» містять навчально-методичне забезпечення курсу, до якого входять методичні вказівки, плани семінарських занять, економічний словник, питання для самостійного вивчення та самостійна робота до кожної теми. Для студентів спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.

**УДК 330
ББК 65.01
О 75**

МІСЦЕ ДИСЦИПЛІНИ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Мета вивчення дисципліни — оволодіння студентами комплексом знань з планування бізнесу, формування навичок підприємницького мислення та готовності започаткувати та вести власну справу.

Основні завдання курсу:

- з'ясувати зміст та значення планування бізнесу в практиці підприємництва;
- навчити студентів генерувати та формулювати успішні бізнес-ідеї;
- ознайомити із змістом та методами формуванням бізнес-схем, маркетингових планів, аналізу доцільності ухвалення підприємницьких рішень та з іншими інструментами, необхідними для планування бізнесу;
- озброїти студентів практичними навичками і вміннями, необхідними для самостійної розробки та оформлення бізнес-планів.

Метою проведення практичних (семінарських) занять є формування вмінь та навиків практичного застосування отриманих знань для розв'язання конкретних економіко-правових ситуацій для успішного планування бізнесу.

Самостійна робота студентів при вивченні курсу проводиться у таких формах:

- опрацювання окремих питань лекційного матеріалу;
- підготовка практичних завдань самостійної роботи;
- вивчення тем або окремих питань, що виносяться для самостійного опрацювання;
- ознайомлення із законодавчими та нормативними актами України;
- підготовка власного бізнес-плану.

Контроль за виконанням самостійної роботи здійснюється шляхом опитування на практичних (семінарських) заняттях, перевірки конспектів та самостійної роботи студентів.

Форми контролю. Контроль успішності студентів здійснюється у формі поточного та підсумкового контролю.

Поточний контроль здійснюється на семінарських заняттях у формі заслуховування, обговорення та оцінювання презентацій розділів бізнес-планів відповідно до тем методичних рекомендацій. Оцінювання на семінарах проходить у 100 бальній системі, питома вага оцінки 40%. У випадку пропуску семінарського заняття кількість розділів бізнес-плану, який має бути презентованим на семінарі одночасно, відповідно зростає. Під час семінарських занять можуть оцінюватись і інші види робіт, передбачені методичними рекомендаціями.

Підсумковий контроль – складається з захисту-презентації студентами завершеного власного бізнес-плану. Питома вага оцінки за презентацію завершеного бізнес-плану 60%. Студент, який презентував всі розділи бізнес-плану під час семінарів, може, за бажанням, не захищати бізнес-план і отримати екзаменаційну оцінку як середньоарифметичну всіх балів, зароблених на семінарських заняттях під час презентацій розділів бізнес-плану.

Підсумкова (ЕКЗАМЕНАЦІЙНА) оцінка засвоєння навчального матеріалу визначається як сума підсумкової оцінки за семінарські заняття (питома вага 40%) та оцінки отриманої за презентацію бізнес-плану (питома вага 60%). Підсумкова оцінка має бути не меншою за **50 балів** (за 100 бальною шкалою оцінювання знань). До екзаменаційної оцінки додаються додаткові бали (питома вага 100%), які отримані студентами при обговоренні питань та розв'язку завдань під час лекцій. До екзаменаційної оцінки також додається 10 балів за сертифікат он-лайн курсів з планування бізнесу чи підприємництва.

Підсумкова оцінка з дисципліни у стобальній шкалі переводиться у національну шкалу та шкалу ЄКТС за схемою:

Шкали оцінювання			
Університетська	Національна		Шкала ЄКТС
90 – 100	5	відмінно	A
80 – 89	4	добре	B
70 – 79			C
60 – 69	3	задовільно	D
50 – 59			E
26 – 49	2	незадовільно (з можливістю повторного складання)	FX
1 – 25		незадовільно (з обов'язковим повторним курсом)	F

ТЕМАТИЧНІ ПЛАНИ

Назва теми	Форма навчання		
	<u>Денна</u>		
	Кількість годин		
	лекц.	сем.	сам.
Тема 1. Вибір бізнес-ідеї та її SWOT – аналіз. Структура та основні вимоги з написання бізнес-плану. (Ділова гра «Дайте гроші на бізнес». Карта ідей: «Квіти».)	4	2	6
Тема 2. Дослідження ринку та конкуренції. Прогноз обсягів збуту. Творче завдання «Портрет клієнта»). «SWOT – аналіз конкурентного положення фірми».	4	2	6
Тема 3. План маркетингу. (Творче завдання «Створюємо маркетингову стратегію з використанням 4 «Р» моделі»).	4	2	6
Тема 4. Вибір системи оподаткування.	2	2	6
Тема 5. План виробництва (організації бізнесу). Організаційний план.	2	2	6
Тема 6. Прогноз витрат: інвестиційні та поточні витрати.	2	2	6
Тема 7. Складання фінансового плану: план прибутку, план потоку грошових коштів, план-баланс.	2	2	6
Тема 8. Аналіз та планування ефективності бізнесу. Визначення рівня безбитковості.	2	2	6
Тема 9. Стратегія фінансування .	2	2	6
Тема 10. Аналіз ризиків. Ситуаційна вправа “Булочна”.	4	2	6
Тема 11. Оцінка бізнес-ідеї та аналіз бізнес-плану. Мозковий штурм: «Колиба «Джерело».	4	-	6
Презентації (захист) бізнес-планів.	-	12	50
РАЗОМ	32	32	116

ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Заняття 1. Вибір бізнес-ідеї та структура бізнес-плану.

Презентація власних бізнес-ідей (розділ «Опис продукту») студентами групи та оцінка їх конкурентоспроможності.

- Вибір бізнес-ідеї.
- Розробка бізнес-схеми: робота над планом реалізації бізнес-ідеї.
- Оцінка конкурентоспроможності бізнес ідеї. SWOT – аналіз бізнес ідеї.

Вправа 1. Гра “Дайте гроші на бізнес”.

Мета: Пошук потенційних інвесторів бізнесу, компаньйонів. Навчіться переконувати кредиторів профінансувати вашу бізнес-ідею.

Час – 15-20 хвилин

Матеріали: Гроші

Процес: Розподіліть учасників на команди, але не обирайте лідера.

Посадіть кожен команду в коло і попросіть усіх учасників команди покласти в середину кола, в загальний котел, гроші, не менше 20 грн. Гроші назад учасникам не повертаються.

Всі зібрані групою гроші, отримає одна єдина людина, яка переконає всіх в тому, що його бізнес-ідея – найкраща і вона зможе найкраще розпорядитися цією сумою. Рішення повинно бути ухвалене методом згоди і консенсусу і силовий варіант захоплення грошей виключений.

Аналіз: Нехай кожен щасливець розповість всім як і чому гроші залишилися у нього.



Вправа 2. Мозковий штурм: Карта ідей «Квіти».

Цей метод стимулює групи людей на пошук можливо більшого числа ідей на дану тему в заданому інтервалі часу (як правило, 20 хвилин). Учасники мозкового штурму повинні дотримуватися наступних принципів:

- ні одну ідею не можна ігнорувати;
- негативна реакція (як словесна, так і несловесна) не допускається;
- свій внесок повинні вносити всі учасники, незважаючи на можливу безглуздість коментарів;
- керівника на такому зборі бути не повинне, але один член групи повинен записувати всі ідеї;
- у мозкової атаки повинен бути злагоджений час початку і закінчення.



Учасники розбиваються на групи по 5-6 чоловік (бажано, щоб це були не ті, хто брав участь у вправі 1). Протягом 10 хвилин вони повинні заповнити карту ідей*, знайшовши можливості для виробництва, торгівлі і надання послуг за темою: Квіти (живі, штучні).

**)Карта ідей.*

Використання карти ідей - це вдосконалений варіант мозкового штурму. Діють ті ж принципи, але учасників просять знайти ділові можливості по трьох основних типах підприємств: виробництво, послуги, торгівля.

Література.

1. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 52 с.
2. Сім кроків до успішного бізнесу. Посібник-довідник з основ управління малим бізнесом./ Авт. кол. Васильченко Г.В., Васильченко С.М., Вербовська Л.С., Гречаник Б.В., Кулик Т.П. та ін. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2005. – Розділ 3.1, 3.2.
3. Донець Л.І., Романенко Н.Г. Основи підприємництва . Донець Л.І. ... Підручник Національного університету „Львівська політехніка". 2004. - 284 с.
4. Виноградська А.М. Основи підприємництва. К.: Кондор, 2007. — 544 с.
5. Ларіна Я. С., Мочерний С. В., Фомішина В. М., Чеботар С. І. Основи бізнесу. Навчальний посібник. К.: "Академія", 2009. - 384 с.
6. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 року (із змінами і доповненнями). - Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>

Заняття 2. Дослідження ринку та конкуренції. Прогноз обсягів збуту.

Презентація студентами розділу бізнес-плану «Дослідження ринку та прогноз обсягів збуту».

- Дослідження ринку.
- Ціноутворення в малому бізнесі, цінова стратегія.
- Прогноз обсягів збуту.
- Аналіз конкуренції.
- Методика проведення SWOT-аналізу конкурентної позиції бізнесу на ринку.

Вправа 1. „Портрет клієнта ”

Ця вправа допомагає більш чітко уявити потреби клієнта і знайти ті споживчі якості вашого продукту, які найкраще розв’язують проблему клієнта.



Цілі	Поглибити розуміння основного правила маркетингу: потреба – властивості продукту.
Час	20-25 хв.
Потреби	Фліпчарт Кольорові маркери Маркери для прозорих плівок Мультимедійний проектор
Процес	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розділіть учасників на команди, не більше 8 чоловік у команді 2. Завдання команди учасників: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Виберіть самі одного члена команди, що відповідає за аналіз ✓ Виберіть продукт або групу продуктів (послуг), які пропонує фірма ✓ Складіть портрет потенційного клієнта ✓ Визначте основні потреби потенційних клієнтів ✓ Вкажіть, які саме властивості ваших продуктів задовольняють потреби клієнтів 3. В кінці вправи від команди очікуються наступні результати: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Презентація результатів для всієї групи учасників 4. Інструкції <ul style="list-style-type: none"> ✓ Команда повинна обрати одного члена ✓ Використовуйте товар/послугу для аналізу ✓ Члени команди при хорошій взаємодії повинні виразити свою думку як „експерти-консультанти” ✓ Обраний член команди повинен розповісти про ключові питання протягом 5 хвилин
Розгляд вправи	Потрібно обрати одного члена команди доповідачем. Використовуйте графіки, іміджеві рисунки, для наочності разом із словесним описом вправи при підведенні підсумків.

Вправа 2. SWOT – аналіз конкурентного положення бізнесу.

Цілі	Використати інструмент SWOT – аналізу для аналізу конкурентної позиції на ринку
Час	15-20 хвилин
Потреби	Фліпчарт Кольорові маркери Мультимедійний проектор
Процес	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розділіть учасників на команди, не більше 8 чоловік у команді 2. Завдання команди учасників: <ul style="list-style-type: none"> • Оберіть одного члена команди для аналізу і товар/послугу • Складіть перелік конкурентів, які працюють на ринку • Оберіть критерії для порівняльної оцінки конкурентів • Зробіть загальний аналіз • Заповніть SWOT – матрицю 3. В кінці вправи від команди очікуються наступні результати: <ul style="list-style-type: none"> • Презентація результатів для усієї групи учасників 4. Інструкції <ul style="list-style-type: none"> • Команда повинна обрати одного члена • Використовуйте один товар/послугу для аналізу • Члени команди при хорошій взаємодії повинні виразити свою думку як „експерти-консультанти” • Обраний член команди повинен розповісти про ключові питання протягом 5 хвилин
Розгляд вправи	Потрібно обрати одного члена команди доповідачем. Використовуйте графіки, іміджеві рисунки, для наочності разом із словесним описом вправи при підведенні підсумків.

Варіанти	Бажано не змінювати цієї вправи
-----------------	---------------------------------

Конкурентне положення фірми на ринку.

Фактори	Вага (1-5)	Ваша організація	Конкурент А	Конкурент Б	Конкурент В
Репутація					
Маркетинг					
Щирість послуг					
Ціна послуг					
Фінансова стабільність					
Кадри					
Технологія					
Якість роботи					
Клієнти					
Місце розташування					
Інше					
Загальна сума					

Література.

1. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 52 с.
2. Сім кроків до успішного бізнесу. Посібник-довідник з основ управління малим бізнесом./ Авт. кол. Васильченко Г.В., Васильченко С.М., Вербовська Л.С., Гречаник Б.В., Кулик Т.П. та ін. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2005. – Розділ 4.1., 4.2.

Заняття 3. План маркетингу.

Презентація студентами розділу бізнес-плану «План маркетингу».

- Концепція «4Р».
- Управління маркетингом.

Література.

1. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 52 с.
2. Сім кроків до успішного бізнесу. Посібник-довідник з основ управління малим бізнесом./ Авт. кол. Васильченко Г.В., Васильченко С.М., Вербовська Л.С.,

Гречаник Б.В., Кулик Т.П. та ін. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2005. – Розділ 4.1., 4.2.

Тема 4. Вибір системи оподаткування.

Презентація студентами розділу бізнес-плану «Вибір системи оподаткування».

Література.

1. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 52 с.
2. Сім кроків до успішного бізнесу. Посібник-довідник з основ управління малим бізнесом./ Авт. кол. Васильченко Г.В., Васильченко С.М., Вербовська Л.С., Гречаник Б.В., Кулик Т.П. та ін. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2005. – Розділ 4.1., 4.2.

Заняття 5. План виробництва (організації бізнесу). Організаційний план.

Презентація студентами розділу бізнес-плану «План виробництва (організації бізнесу). Організаційний план».

1. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 52 с.
2. Сім кроків до успішного бізнесу. Посібник-довідник з основ управління малим бізнесом./ Авт. кол. Васильченко Г.В., Васильченко С.М., Вербовська Л.С., Гречаник Б.В., Кулик Т.П. та ін. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2005. – Розділ 5.

Заняття 6. Прогноз витрат: інвестиційні та поточні витрати.

Презентація студентами розділу бізнес-плану «Прогноз витрат: інвестиційні та поточні витрати».

Література.

1. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 52 с.
2. Сім кроків до успішного бізнесу. Посібник-довідник з основ управління малим бізнесом./ Авт. кол. Васильченко Г.В., Васильченко С.М., Вербовська Л.С., Гречаник Б.В., Кулик Т.П. та ін. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2005. – Розділ 5.

Заняття 7. Складання фінансового плану: план прибутку, план потоку грошових коштів, план-баланс.

Презентація студентами розділу бізнес-плану «Складання фінансового плану: план прибутку, план потоку грошових коштів, план-баланс».

- Планування витрат.
- Фінансовий план



Література.

1. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 52 с.
2. Сім кроків до успішного бізнесу. Посібник-довідник з основ управління малим бізнесом./ Авт. кол. Васильченко Г.В., Васильченко С.М., Вербовська Л.С., Гречаник Б.В., Кулик Т.П. та ін. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2005. – Розділ 5.

Заняття 8. Аналіз та планування ефективності бізнесу. Визначення рівня беззбитковості.

Презентація студентами розділу бізнес-плану «Аналіз та планування ефективності бізнесу. Визначення рівня беззбитковості».

- Аналіз економічної доцільності реалізації проекту.
- Визначення рівня беззбитковості.

Література.

1. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 52 с.
2. Сім кроків до успішного бізнесу. Посібник-довідник з основ управління малим бізнесом./ Авт. кол. Васильченко Г.В., Васильченко С.М., Вербовська Л.С., Гречаник Б.В., Кулик Т.П. та ін. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2005. – Розділ 5.

Заняття 9. Стратегія фінансування.

Презентація студентами розділу бізнес-плану «Стратегія фінансування».

Література.

1. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 52 с.

Заняття 10. Аналіз ризиків. Ситуаційна вправа “Булочна”.

Презентація студентами розділу бізнес-плану «Аналіз ризиків».

Ситуаційна вправа „БУЛОЧНА”

Вступ.

В цій вправі розглянуто кроки, які зробив підприємець, щоб отримати позику в банку для розширення власної справи – булочної. Приклад саме такого бізнесу було вибрано не випадково: таке підприємство як за розмірами так і за характером бізнесу є дуже типовим для будь-якого міста чи селища.

Крім того, цей приклад досить простий і зрозумілий, що дозволяє легко проаналізувати основні принципи та підходи, які застосовуються на практиці.

Мета цієї вправи – змусити учасників тренінгу поставити себе на місце кредитора-банкiera і системно підійти до перевірки фактів, методології аналізу, аргументів та висновків, які робить підприємець-позичальник.

Ситуація.

ВИ - члени кредитного відділу банку. Вам на розгляд надійшов бізнес-план з метою отримання кредиту. Розгляньте цю пропозицію. Наведіть аргументи „ЗА” і „ПРОТИ” рішення про видачу кредиту. Оцініть та поранжуйте **ризик**, притаманні цьому бізнесу. В результаті Голові кредитного відділу потрібно зробити висновок : чи варто надавати кредит позичальнику.

Час виконання вправи.

30-40 хвилин.



БІЗНЕС-ПЛАН „БУЛОЧНА” (розширення існуючого бізнесу).

1. Характеристика бізнесу

Приватне підприємство „Булочна” – суб’єкт малого бізнесу, який функціонує шість місяців. Засновники бізнесу – Іван Хлібкевич та його дружина Світлана. Іван за фахом – пекар і в минулому працював на Івано-Франківському хлібокомбінаті. Іван та його дружина – випускники Київського технологічного інституту харчової промисловості. Після 4-х років роботи на хлібокомбінаті Іван зрозумів, що володіє необхідними знаннями та досвідом, розпочати власний бізнес.

І. Хлібкевич орендував приміщення колишнього магазину разом із підсобними приміщеннями загальною площею 150 м.кв. На цій площі він легко розташував хлібний магазин, склад для борошна та іншої сировини, цех з приготування тіста, піч та місце для

складання готової продукції. Приміщення магазину розташовано на одній з центральних вулиць міста. Іван з родиною проживає неподалік магазину у невеликій квартирі.

Рішення взяти в оренду приміщення колишнього магазину та підсобні приміщення ґрунтувалось на бізнесових міркуваннях і надзвичайно привабливій можливості отримати це приміщення на умовах короткострокової оренди за невелику плату, можливістю поновлення та за умови, що орендодавець сам сплачує комунальні платежі. Найбільша комерційна привабливість оренди цього приміщення в тому, що воно має дуже вдале розташування відносно безпосереднього ринку збуту продукції.

2. Дослідження ринку та аналіз конкуренції.

Іван та його дружина уважно проаналізували ринок хлібопродуктів в своєму місті і встановили, що на території в радіусі півкілометра від магазину проживає 7000 сімей. Більшість з цих сімей купує хліб у трьох магазинах, які розташовані на відстані якнайменше один кілометр. Для того, щоб дістатися до магазинів, їм доводиться проходити цю відстань пішки або їхати міським транспортом.

Іван розрахував, що він зможе залучити 10 % цього ринку протягом 12 місяців, підтримуючи свою діяльність простою адресною рекламою. Без будь-якої реклами він зараз реалізує 200 буханок хліба на день. 7000, які проживають у безпосередній близькості до магазину купують 15000 буханок хліба на день (при 6-денній роботі магазинів) Це дає річну цифру реалізації – 4,7 млн. буханок. За бізнес-планом, який склав Іван, передбачено довести обсяг річної реалізації до кінця року приблизно до 450 тис. буханок.

Іван добре знає ціни за якими продають хліб його конкуренти. Іван може бути більш гнучким щодо ціни і вже зараз продає хліб за 75 коп. за буханку, що на 17% дешевше ніж конкуренти. Це приносить щомісячну виручку в розмірі 3900 грн. З таким рівнем реалізації він покриває всі свої виробничі витрати і отримує прибуток і розмірі близько 17%, про що свідчать надані бухгалтерські документи за останні 6 міс.

На підприємстві працюють 2 найманих працівника. Підприємство працює за спрощеною системою оподаткування .

3. План виробництва та стратегія фінансування.

Наявні площі дозволяють розмістити розширене виробництво. Однак, Івану доведеться замінити свою стару піч, яка відображена в його балансі за незначною залишковою вартістю і не має реальної ліквідаційної вартості. Треба буде придбати нову піч, що дозволить збільшити випуск хліба з 5200 буханок на місяць до 87000 до кінця року. Іван знайшов необхідне обладнання за ціною 40000 грн., яка включає доставку та монтаж.

75% вартості нової печі Іван сподівається покрити за рахунок кредиту, а 25% - за рахунок власних коштів. Він готовий погасити кредит у розмірі 30000 грн. за 12 міс., повертаючи борг трьома рівними частинами в кінці кожного кварталу, починаючи з другого. Процентна ставка банку для малих підприємств – 4, 1% на місяць, яка нараховується на залишок боргу і сплачується щомісячно.

Для розширення виробництва в сьомому місяці реалізації проекту Іван наймає ще одного працівника. Крім того, у 8-му місяці він купить машину для приготування тіста. Вартість машини 20000 грн. Для її придбання він візьме короткострокову позику на 4 міс. в розмірі 10000 грн., а решту коштів буде сплачено за рахунок надходжень від бізнесу. Процент за

короткостроковою позикою 4,1% на місяць, повернення боргу здійснюватиметься двома рівними частинами в кінці 9-го та 11-го місяців.

Фінансові результати

1. Обсяг реалізації : 200 буханок на день, 1200 – на тиждень, 62400 – на рік.
Виручка = 3900 грн./міс.
2. Структура витрат (грн./міс.) :
 - Сировина – 1040 грн.
 - Зарплата - 900 грн.
 - Оренда – 600 грн.
 - Електроенергія - 200 грн.
 - Телефон – 50 грн.
 - Реклама – 50 грн.

Прогноз реалізації (шт.), виручка від реалізації (грн./міс.)

Місяць/обсяг	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
За день (шт.)	220	240	350	500	585	750	1133	1867	2400	2667	2933	3333
За місяць (шт.)	5720	6240	9100	13000	15210	19500	29467	48533	62400	69333	76267	86667
Виручка (грн./міс.)	4290	4680	6825	9750	11408	14625	22100	36400	46800	52000	57200	65000

Операційні витрати (грн./міс.)

Місяць/Витрати	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Сировина	1144	1248	1820	2600	3042	3900	5893	9707	12480	13867	15253	17333
Електроенергія	200	200	200	400	400	400	500	500	500	700	700	700
Зарплата	900	900	900	1100	1100	1100	1700	1700	1700	2200	2200	2200
Оренда	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Реклама	90	90	90	120	120	120	100	100	100	100	100	100
Телефон	60	60	60	80	80	80	100	100	100	120	120	120
Виплата процентів	1230	1230	1230	1230	1230	1230	820	1230	1230	615	615	410
Погашення кредиту	0	0	0	0	0	10000	0	0	15000	0	5000	10000

Література.

1. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. – 52 с.
2. Сім кроків до успішного бізнесу. Посібник-довідник з основ управління малим бізнесом./ Авт. кол. Васильченко Г.В., Васильченко С.М., Вербовська Л.С., Гречаник Б.В., Кулик Т.П. та ін. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2005.
3. Парсяк, В. Н. Маркетинг : сучасна концепція та технології [Текст]: підручник / Володимир Никифорович Парсяк. – Рек. МОН. – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 326 с.

4. Відкриття і припинення підприємницької діяльності [Текст]: збірник законодавства і зразків документів / упоряд. Руснак Ю.І. – К. : ЦУЛ, 2012. – 422 с.
5. Хмурова В. В. Менеджмент підприємницької діяльності [Текст]: навч. посібник / Вікторія Валентинівна Хмурова. – Рек. МОН. – К. : ЦУЛ, 2013. – 286 с.

Заняття 11.

Мозковий штурм: Аналіз бізнес-плану «Колиба «Джерело».

Проаналізуйте представлений бізнес план та знайдіть суттєві помилки і недоліки в цьому бізнес-плані.

БІЗНЕС-ПЛАН

Відкриття закладу громадського харчування – “Джерело”

Ваші дані

Прізвище

Ім'я

По батькові

Адреса: с. Підлісся, Тисменицького району.

Телефон:

Існуюче володіння бізнесом: **100%** (Приватний підприємець)

Де діє або буде діяти Ваш бізнес?

Адреса: с. Підлісся, Тисменицького району.

Галузь бізнесу: заклад громадського харчування.

Дата: 16.11.2016

1. КОРОТКІ ВИСНОВКИ

МЕТА ПРОЕКТУ:

відкриття закладу громадського харчування піцерії «Джерело» в селі Підлісся. Майбутній заклад буде розрахований на 35 посадочних місць. Надавати послуги планується в середньому ціновому сегменті.

Саме приміщення буде стилізовано в гуцульському стилі. Персонал буде одягнений в спец. форму, підібрану під концепцію піцерії.

ЗАВДАННЯ ПРОЕКТУ:

задоволення існуючого попиту місцевого населення та туристів на ресторанні послуги.

Таким чином, реалізація проекту дозволить:

- Отримати дохід від підприємницької діяльності;
- створити 5 робочих місць;
- задовольнити споживчі запити даного сектора.

Загальний обсяг інвестицій для реалізації проекту:

3685251 грн.

Структура капіталовкладень:

- *власні кошти підприємця – 3685251 грн.*

Очікувані фінансові результати реалізації проекту:

Річний обсяг продажів	67167 грн.
Рентабельність підприємства	22,6%
Рентабельність власного капіталу	41,2%
Коефіцієнт прибутковості інвестицій	40,3%
Термін окупності	2,5 роки

2. ОПИС ПРОДУКТУ

ПРОДУКТ. Основним продуктом піцерії є гуцульська піца, навколо неї створюється весь асортимент, вона основне джерело доходу. В меню буде піца з оригінальними начинками: традиційна шовдра, копчена підчеревина, карпатські печериці, бринза, моцарела по-гуцульськи. Ці та інші місцеві продукти використовуватимуться тутешніми умільцями для кулінарних шедеврів на тонкому запашному тісті з рум'яною, ледь хрусткою скоринкою. Піца випікатиметься на дровах. На початковому етапі планується випікати 5 видів піци:

- Гуцульська;
- Гуцульська екстра;
- Гуцульська Маргарита;
- Малярська;
- Українська.

Крім піци клієнтові нашої піцерії також буде запропоновано широкий вибір інших продуктів: закарпатські м'ясні делікатеси, свіжі салати, напої, десерти і т.д. Особливості продукції:

- дивний смак;
- відмінна якість;
- свіжість виробів;
- оригінальність продукції;
- зовнішня привабливість.

Саме оригінальність начинок піци та вигідне місце знаходження дозволить отримати стійкі довготермінові переваги перед конкурентами.

3. ОПИС РИНКУ. ПРОГНОЗ ЗБУТУ.

Розвиток бізнесу в селі – запорука успішного функціонування економіки громади. Проте ця сфера на сьогоднішній день недостатньо розвинена. Малий бізнес для села має перевагу через низьку конкуренцію. Наступна особливість бізнесу в селі – досить низький рівень доходів місцевого населення, що вигідно при найманні працівників. Саме цими перевагами і потрібно користуватися бізнесменам-початківцям. Піцерія буде розташовуватися у мальовничому куточку села з красивим краєвидом гір та поруч із природним джерелом питної води, по яку щодня з'їжджається велика кількість мешканців обласного центру, села та туристів (об'їзна дорога Чернівці-Львів). Серед тих, хто стоїть у черзі до джерела, виявиться багато бажаючих зігрітися, щось попити та поїсти.

Прогноз середньомісячної виручки.

У відповідності зі специфікою послуг, що надаються, діяльність по Проекту була розділена на 3 зони доходу:

1. Виручка від реалізації піци

Назва піци	Ціна, грн	К-ть, шт./день	Виручка, грн.
Гуцульська	75	3	225
Гуцульська екстра	80	5	400
Гуцульська маргарита	65	3	195
Мадярська	70	2	140
Українська	65	2	130
Разом за день		15	1090
Разом за місяць		450	32700

2. Виручка від реалізації інших страв

Назва страви	Ціна, грн	К-ть, шт./день	Виручка, грн.
Салат "Закарпатський"	35	2	70
Салат "Гуцульський"	40	2	80
Домашні маринади	28	1	28
Суп "Карпатський"	30	2	60
М'ясо по-гуцульськи	80	1	80
Морозиво з варенням	19	2	38
Молочний коктейль	17	1	17
Разом за день		11	373
Разом за місяць		330	11190

3. Виручка від реалізації напоїв

Назва	Ціна, грн	К-ть, шт./день	Виручка, грн.
Сік	12	10	120
Кава	15	8	120
Чай	12	7	84
Газовані напої	18	3	54
Разом за день		28	378
Разом за місяць		840	11340

Загальна середньомісячна виручка: $32700 + 11190 + 11340 = 55230$

4. КОНКУРЕНЦІЯ. ПЛАН МАРКЕТИНГУ.

Конкуренція. Ціноутворення.

Щодо піцерій взагалі, то конкурентами можуть бути 2 заклади, що знаходяться на кільцевій дорозі, що знаходяться на відстані приблизно 3 км. від с.Підлісся, це:

- Колиба «Тасмниці лісу»;
- Колиба «Едельвейс».

Їх перевагами є те, що вони знаходяться безпосередньо біля об'їзної дороги. Проте вони програють в тому, що дістатися до них можна тільки транспортом, бо вони дуже віддалені від найближчих населених пунктів

В нашому ж селі не має подібних піцерій до нашої, які можна вважати потенційними конкурентами.

Переваги бізнесу:

- якість і оригінальність продукції;
- високий рівень обслуговування, ввічливе та поважне ставлення до клієнтів;
- вигідне місце розташування.

З усіляких методів ціноутворення ми віддали перевагу встановленню ціни на основі цінності товару, що відчувається, тобто основний фактор ціноутворення – не витрати, а купівельне сприйняття.

Реклама

Найбільш ефективна реклама буде відбуватись через візитки, флаєри, рекламу в газетах, соціальні мережі тощо.

Газетні оголошення: 10 грн./міс.

Візитки: 70 грн./міс.

Флаєри: 90 грн./міс.

Разом: 170 грн.

В першому місяці також буде встановлена реклама на 2-ох біг-бордах, вартістю 2600 грн.

5. ПЛАН РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ

Для забезпечення належного обслуговування відвідувачів будуть купуватися необхідні обладнання, меблі, кухонне приладдя та інше.

А. Обладнання

Найменування	К-ть, шт.	Ціна, грн.	Сума, грн.
Для залу			
Прямокутні столи	7	5000	35000
Стільці	35	1200	42000
Кондиціонер	2	5400	10800
Холодильник для напоїв	1	20090	20090
Гардини	4	300	1200
Вази на столи	7	100	700
Світильники	4	340	1360
Касовий апарат	1	10000	10000
Вішалки	2	690	1380
Для кухні			
Кухонний стіл	3	4000	12000
Плита електрична промислова	1	5100	5100
Піч для приготування піци	1	10000	10000
Витяжка	1	9500	9500
Сковорода	5	450	2250
Каструля (3 л)	6	454	2724
Качалка	3	200	600
Лопатка для піци	2	24	48
Ніж для піци	3	114	342

Набір ножів	2	1050	2100
Сітка для випічки піци	4	225	900
Дошки для піци	20	112	2240
Тарілки	50	85	4250
Виделки	50	27,35	1367,5
Ножі	50	32	1600
Ложки столові	50	38,75	1937,5
Ложки десертні	30	37	1110
Ложки чайні	50	29,5	1475
Дошки для нарізання	5	112	560
Стакани для соку	50	50	2500
Стакани для коктейлів	35	64	2240
Чашки для чаю	50	68	3400
Чашки для кави	50	75	3750
Контейнери для зберігання продуктів	35	95	3325
Великі миски	5	50	250
Міксер	2	330	660
Професійна овочерізка	1	2134	2134
Холодильна камера	2	32540	65080
Професійна кавоварка	1	19278	19278
Разом			285251

На сьогодні існує досить багато компаній постачальників одиничного обладнання для піцерій, так і обладнання «під ключ». Це такі компанії як «Комплекс Проект», «Фуд сервіс», «Pizza Group», «Marest». Устаткування було підібрано на основі пропозиції компанії «Торг Оборуд».

Б. Приміщення. В приміщенні буде проведений ремонт. Саме приміщення буде стилізовано в гуцульському стилі. Майбутній заклад буде розрахований на 35 посадочних місць.

В. Вимоги до постачання. У здійсненні відкриття піцерії головними труднощами є вибір постачальників якісної сировини і готової продукції. Майже всі потрібні продукти будуть закуповуватись на місцевій оптовій базі. Транспортні витрати будуть мінімальні, так як база знаходиться недалеко від нашої піцерії. Молочні продукти та маринади будуть закуповуватися у місцевого населення. Овочі і продукти, які швидко псуються будуть закуповуватися через день, а інші продукти поповнюватимуться по мірі необхідності.

6. ПРОГНОЗ ВИТРАТ

1. Операційні витрати

Величина операційних витрат обчислюється в розрахунку на 1 місяць.

Загальні середньомісячні витрати становлять – 431441,4 грн./міс.

(без урахування амортизації) з них:

- **змінні** (прямі) складають: 20517 грн./міс.
- **постійні** (накладні) складають: 19343,6 грн./міс.

Найменування витрат	Сума витрат (грн.)
1. Зарплата (5 роб.= 10268 грн/міс)	10268
2. Орендна плата (255 дол.*25,5 = 6500 грн./міс.)	6500
3. Єдиний податок (1378*20%=275,6 грн./міс.)	275,6
4. Реклама	170
5. Амортизація (196848/5)/12 міс. = 3280,8	3280,8
6. Комунальні послуги	2300
7. Купівля запасів	15847
8. Купівля твердого палива (дрова)	4500
Разом	431441,4

3. Інвестиційні витрати.

Найменування витрат	Сума витрат	
	грн.	USD
Оренда приміщення (міс.)	6500	254,9
Ремонт приміщення	50000	1960,8
Оформлення інтер'єру	3400	133,3
Перша закупка запасів	15847	621,5
Обладнання	285251	11186,3
Реклама (міс.)	2770	108,6
Реєстраційні витрати	300	11,8
Перша закупка твердого палива (дрова)	4500	176,5
Разом	368568	14453,6

Загальна сума інвестиційних витрат за проектом складає 3685251 грн. (14453,6 дол. за курсом: 25,5 грн./дол. США.)

7. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН

Для здійснення підприємницької діяльності вибрано таку форму як приватний підприємець без створення юридичної особи, яка є зручною з погляду організації бухгалтерського обліку і мінімізації оподаткування.

Приватний підприємець буде одночасно і керівником, і бухгалтером, оскільки має необхідну для цього освіту. В якості оплати праці індивідуальний підприємець одержує дохід від підприємницькою діяльності.

Потреба у трудових ресурсах:

Посада	Кількість робітників	Оклад одного робітника, грн..	Разом за місяць, грн..
Кухар	1	2000	2000
Офіціант	2	1378	2756
Охорона	1	1378	1378
Працівники кухні	2	1378	2756
Прибиральниця	1	1378	1378
Разом			10268

8. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

1. План прибутку на перший рік реалізації проекту

		1 міс.	2 міс.	3 міс.	4 міс.	5 міс.	6 міс.	7 міс.	8 міс.	9 міс.	10 міс.	11 міс.	12 міс.	За рік	Сер.знач.
	ВАЛОВІ ДОХОДИ														
1	Валова вир. від реал. піци	32700	32700	32780	32850	32900	32900	32970	32995	33005	33100	33100	33230	395230	32935,8
2	Валова вир. від реал. інших страв	11190	11205	11340	11340	11400	11500	11640	11640	11640	11560	11590	11600	137645	11470,4
3	Валова вир. від реал. напоїв	11340	11340	11450	11545	11580	11610	11610	11610	11650	11680	11680	11700	138795	11566,3
5	<i>Разом (1...4)</i>	55230	55245	55570	55735	55880	56010	56220	56245	56295	56340	56370	56530	671670	55972,5
	ВАЛОВІ ВИТРАТИ														
6	Запаси	15847	15847	15752	15870	15920	15938	16120	16120	16354	16367	16378	16430	192943	16078,6
7	Тверде паливо (дрова)	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	54000	4500
8	Орендна плата	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	78000	6500
9	Комунальні послуги	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	27600	2300
10	Зарплата постійна (з нарах.)	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	123216	10268
11	Реклама	2770	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	4640	386,667
12	<i>Разом (6..11)</i>	42185	39585	39490	39608	39658	39676	39858	39858	40092	40105	40116	40168	480399	40033,3
13	із них: прями	20347	20347	20252	20370	20420	20438	20620	20620	20854	20867	20878	20930	246943	20578,6
14	накладні	21838	19238	19238	19238	19238	19238	19238	19238	19238	19238	19238	19238	233456	19454,7
15	Амортизація	3280,8	3280,8	3280,8	3280,8	3280,8	3280,8	3280,8	3280,8	3280,8	3280,8	3280,8	3280,8	39369,6	3280,8
16	ПРИБУТОК (5-12-15)	9764,2	12379,2	12799,2	12846,2	12941,2	13053,2	13081,2	13106,2	12922,2	12954,2	12973,2	13081,2	151901,4	12658,5
17	Єдиний податок	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	3307,2	275,6
18	ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (24-25)	9488,6	12103,6	12523,6	12570,6	12665,6	12777,6	12805,6	12830,6	12646,6	12678,6	12697,6	12805,6	148594,2	12382,9

2. Прогноз руху грошових коштів

		1 МІС.	2 МІС.	3 МІС.	4 МІС.	5 МІС.	6 МІС.	7 МІС.	8 МІС.	9 МІС.	10 МІС.	11 МІС.	12 МІС.	За рік
1	Наявність коштів на початок місяця	368568	96086,4	111470,8	127275,2	143126,6	159073	175131,4	191217,8	207329,2	223256,6	239216	255194,4	2296945
	НАДХОДЖЕННЯ КОШТІВ													
2	Валова виручка від реалізації	55230	55245	55570	55735	55880	56010	56220	56245	56295	56340	56370	56530	671670
3	<i>Разом надходжень (2...5)</i>	55230	55245	55570	55735	55880	56010	56220	56245	56295	56340	56370	56530	671670
	ВИДАТКИ													
4	Придбання торговельного обладнання	285251	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	285251
5	Закупка товару	15847	15847	15752	15870	15920	15938	16120	16120	16354	16367	16378	16430	192943
6	Заробітна плата	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	10268	123216
7	Оренда приміщення	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	78000
8	Комунальні послуги	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	27600
9	Тверде паливо (дрова)	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	54000
10	Реклама	2770	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	4640
11	Єдиний податок	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	275,6	3307,2
12	<i>Разом видатків</i>	327711,6	39860,6	39765,6	39883,6	39933,6	39951,6	40133,6	40133,6	40367,6	40380,6	40391,6	40443,6	768957,2
13	Наявність коштів на кінець місяця	96086,4	111470,8	127275,2	143126,6	159073	175131,4	191217,8	207329,2	223256,6	239216	255194,4	271280,8	2199658

Рентабельність підприємства: $(\text{Прибуток} / \text{Обсяг продаж}) * 100\% = 151901,4 / 671670 * 100 = 22,6\%$

Рентабельність власного капіталу: $(\text{Прибуток} / \text{Власний капітал}) * 100\% = 151901,4 / 368568 * 100 = 41,2\%$

Коефіцієнт прибутковості інвестицій: $(\text{Чистий прибуток} / \text{Інвестиційні витрати}) * 100\% = 148594,2 / 368568 * 100\% = 40,3\%$

3. Аналіз безбитковості:

$$Q = FC / K_m = 19454,7 / 0,63 = 30880,5$$

$$K_m = GM / TR = 35393,92 / 55972,5 = 0,63$$

$$GM = TR - VC = 55972,5 - 20578,6 = 35393,92$$

Аналіз безбитковості показує, що підприємство досягає межі безбитковості при обсягах реалізації продукції, що дорівнює 30880,5 грн./міс.

4. Термін окупності проекту = інвестиційні витрати/чистий прибуток = 368568-148594,2= 2,5 роки.

**5. Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 16 листопада 2016 р.**

Активи	Сума, грн.	Пасиви	Сума, грн.
1. Необоротні активи		1. Власний капітал	368568
Основні засоби	285251		
2. Оборотні активи			
Сировина та матеріали	15847		
Паливо	4500		
Грошові кошти	62970		
Баланс	368568	Баланс	368568

9. СТРАТЕГІЯ ФІНАНСУВАННЯ

Загальний обсяг інвестицій для реалізації проекту складає:

3685251 грн.

Структура капіталовкладень:

- *власні кошти підприємця – 3685251 грн.*

10. ПЛАН ДІЙ НА ВИПАДОК НЕПЕРЕДБАЧЕНИХ ОБСТАВИН

При розробці та написанні даного бізнес-плану проаналізована можливість виникнення кількох критичних ситуацій, які можуть негативно позначитись на роботі піцерії.

Ризик якому треба приділити увагу – це зростання цін на сировину і матеріали. Збільшення цін на сировину й матеріали приведе до зростання собівартості нашої піци і суттєво скоротить прибуток нашого підприємства. Щоб мінімізувати даний ризик, нам потрібно мати налагоджені відносини з великою кількістю постачальників, тобто мати альтернативу: при підвищенні цін в одного постачальника ми зможемо купити аналогічну продукцію в іншого постачальника за більш помірною ціною.

Заняття 12 -15. Презентація студентами власних бізнес-планів

Підписано до друку 06.04.2015 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 2,0. Тираж 100. Зам. 11.

76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57
Видавничо-дизайнерський відділ ЦІТ
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
Тел. 59-60-50

