

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН,
УПРАВЛІННЯ І БІЗНЕСУ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
І КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ ДО ВИКОНАННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

**з дисципліни БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ І ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМЦЯ**

для студентів

2 курсу

підготовки

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

для усіх галузей знань, спеціальностей та факультетів

Хмельницький – 2024 р.

Методичні рекомендації і контрольні завдання до виконання практичних занять з дисципліни «Бізнес-планування і організація діяльності підприємця» підготовки фахівців на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти

РОЗРОБНИКИ: Тарасюк А.В., , доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки, к.е.н., доцент.

Рецензент: Олійник Н.М., доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки, к.т.н., доцент.

Затверджено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Протокол №_1_ від «_02_» _09_ 2024 р.

В.о. завідувача кафедри

Наталія ШАНДОВА

УЗГОДЖЕНО
З НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИМ ВІДДІЛОМ

Реєстраційний номер № 49/030-04.09.2024 р.

ВСТУП

Основними завданнями вивчення дисципліни «Бізнес-планування і організація діяльності підприємця» є дати загальне уявлення про підприємницьку діяльність, її соціально-економічний зміст; розкрити механізм створення власної справи, показати процеси функціонування, бізнесу; визначити роль ризиків у підприємницькій діяльності та заходи їх подолання. У цьому контексті вагомим чинником формування базису таких рішень є ґрунтовна фахова підготовка спеціалістів і керівників підприємств, яка враховує сучасну практику господарювання.

Метою навчальної дисципліни «Бізнес-планування і організація діяльності підприємця» є набуття системних теоретичних знань та практичних навиків розробки бізнес-планів з метою ефективної реалізації підприємницької ідеї та підвищення конкурентоспроможності бізнесу.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів компетентностей

1. Формування цілісного бачення сутності та ролі підприємницької діяльності;
2. Розуміння особливостей підготовчої, початкової та основної стадій розробки і презентації бізнес-плану;
3. Здатність розробки розділів бізнес-плану;
4. Здатність планування та аналізу фінансової спроможності бізнес-ідеї, забезпечення джерел її стабільного фінансування.

Очікувані результати навчання

Внаслідок вивчення навчальної дисципліни студент повинен бути здатним продемонструвати такі результати навчання:

Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

1. Ознайомитися з основами бізнес-планування;
2. Розуміти структуру бізнес-плану;
3. Ідентифікувати джерела, збирати необхідну інформацію для розробки бізнес-плану;
4. Володіти методикою розробки таких розділів бізнес-плану, як маркетинговий, організаційний, виробничий план;
5. Набути навиків фінансового планування, застосовувати методи оцінювання ефективності управлінських рішень;
6. Розуміти методи управління ризиками;

7. Уміти презентувати бізнес-план; використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефаківців у сфері економічної діяльності:

8. Набути навички самостійної роботи, виявляти ініціативу та підприємливість, бути критичним і самокритичним.

В методичних рекомендаціях:

- розглянуто комплекс питань організації самостійного вивчення дисципліни «Бізнес-планування і організація діяльності підприємця»;

- наведено приклади для розв'язання практичних задач, контролю рівня засвоєння знань студентами.

У методичних рекомендаціях з кожної теми наведено методичні поради, плани практичних занять, питання та літературу для поглибленого вивчення теми, термінологічний словник, навчальні завдання, завдання для перевірки знань, приклади розв'язання практичних задач.

Методичні вказівки призначено для студентів всіх спеціальностей вузу, які вивчають дисципліну «Бізнес-планування і організація діяльності підприємця».

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1

Тема: Організаційно-економічні особливості підприємницької діяльності.

Мета: Ознайомитися з предметом «Бізнес-планування і організація діяльності підприємця» та метою його вивчення. Розглянути особливості підприємницької діяльності в Україні. Згадати Принципи діяльності господарюючих суб'єктів.

Структура проведення заняття 1

1. Вибіркове опитування по запропонованим питанням
2. Тестування за темою 1 (у системі MOODLE).
3. Робота в малих групах – «Технологія заснування власної справи. - Підприємницька ідея».

Питання, що підлягають розгляду:

1. Місце і роль підприємництва в ринковій економіці.
2. Технологія створення власної справи.
3. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності.
4. Обґрунтування сфери діяльності в підприємстві.
5. Поняття раціональної стартової стратегії

Методичні рекомендації

Вивчення теми доцільно розпочати з огляду історії розвитку поняття підприємництво. Підприємництво не можна відносити до звичайної сфери трудової діяльності, вона за своїм змістом характеризує творчу й активну діяльність людини. При розгляді проблем розвитку підприємництва найбільш значущим стає питання щодо визначення критеріїв цього розвитку. Зміст підприємництва можна розглядати в декількох аспектах: як форму економічної активності, - як відповідний стиль і тип поведінки, як відповідну економічну функцію. Особливу увагу студентам варто звернути на сучасні чинники зовнішньоекономічного середовища

Студентам слід звернути увагу на принципи підприємницької діяльності в Україні.

Суб'єктом підприємницької діяльності є фізичні та юридичні особи, що володіють різними формами власності: колективи підприємців та підприємницькі асоціації, державні структури.

Об'єктом підприємницької діяльності є товар, продукт, послуга, виконана робота, все, що має задовольнити потребу і пропонується на ринку для придбання чи використання. Студентам необхідно засвоїти сутність принципів діяльності господарюючих об'єктів. Вивчаючи цей розділ студенти мають розглянути економічні механізми функціонування підприємств.

Підприємство вважають юридичною особою після його державної реєстрації в установленому порядку та за наявності таких ознак: відокремленого майна, спроможність відповідати за своїми зобов'язаннями, наявності самостійного балансу, наявності закінченої системи обліку та звітності, наявності розрахункового рахунку в банку, наявності печатки з власною назвою, та наявності засновницьких

документів. Студентам варто розглянути макросередовище підприємства до яких відносяться матеріально-технічні та економічні умови, суспільні відносини, інститути, та інші фактори, котрі впливають на підприємство опосередковано, та мікросередовище до якого відноситься найближче оточення – постачальники, посередники, конкуренти, контактні аудиторії.

Обрання видів підприємницької діяльності за класифікатором є дуже важливою справою, адже від цього залежить, чи буде діяльність, якою займається ФОП, оподатковуватися за підприємницькими правилами.

Спрощена система оподаткування для фізичних осіб пропонує на вибір чотири групи. В залежності від вибору тієї чи іншої групи, буде залежати скільки податків треба буде платити, яку та коли звітність подавати, а також з ким можна, а з ким не можна буде працювати.

Перелік документів прописаний у статті 42 Закону «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» від 15.05.2003 № 755-IV.

Для того, щоб просто стати на облік у податковій службі, йти туди не обов'язково. Державний реєстратор, після отримання документів від фізичної особи та проведення реєстрації, направляє всю необхідну інформацію для взяття на облік до податкової служби. Податкова служба, на підставі інформації, отриманої від державного реєстратора, ставить підприємця на облік. Вказаний порядок прописаний у пункті 5 статті 43 Закону від 15.05.2003 № 755-IV.

Фізичні особи підприємці повинні вести книгу обліку доходів або книгу обліку доходів та витрат, яку треба зареєструвати у податковій службі. Тому, після державної реєстрації ФОП, йдемо до податкової служби, придбаємо книгу та здаємо її своєму інспектору разом з заявою на реєстрацію у довільній формі.

Використовуйте сайт <http://kved.ukrstat.gov.ua/>, на якому наведено класифікатор видів економічної діяльності КВЕД-2010 з детальними поясненнями по кожному пункту.

Шановні респонденти та користувачі статистичної інформації!
До Ваших послуг сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД-2005 та КВЕД-2010

Введіть код за КВЕД-2005 **отримайте** відповідні коди за КВЕД-2010

Введіть код за КВЕД-2010 **отримайте** відповідні коди за КВЕД-2005

Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2005) Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010)

За допомогою цього сервісу Ви можете:

- за відомим перехідної
- за відомим перехідної
- скористатися
- скористатися
- знайти по:
- надіслати:
- переглянути:
- отримати:
- перейти на:

Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010) складається з таких секцій:

Секція	Назва
A	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство
B	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів
C	Переробна промисловість
D	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря
E	Водопостачання
F	Будівництво
G	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів
H	Транспорт, інформація та зв'язок
I	Тимчасове розміщення та харчування
J	Інформація та зв'язок
K	Фінансова та страхова діяльність
L	Операції з нерухомістю, операції з фінансовими інструментами та операції з фінансовими інструментами
M	Професійна, наукова та технічна діяльність
N	Діяльність у сфері інформації та зв'язку
O	Державне управління
P	Освіта
Q	Охорона здоров'я та соціальне забезпечення
R	Мистецтво, культура та рекреація
S	Надання інформації та зв'язку
T	Діяльність у сфері інформації та зв'язку
U	Діяльність у сфері інформації та зв'язку

КВЕД-2010: Секція G

Секція	Назва видів економічної діяльності та пояснення до них
G	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів Для секції включає оптову та роздрібну торгівлю (тобто продаж без перероблення) будь-якими видами товарів і надання допоміжних послуг, пов'язаних із торгівлею товарами. Оптова та роздрібна торгівля є кінцевим етапом у реалізації (розподіленні, дистрибуції) товарів. У цю секцію також включено ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів. Продаж без перероблення включає допоміжні операції в торгівлі, такі як сортування, калібрування, збирання (комплектування) товарів, змішування (наприклад, піску), розлив у пляшки (з попереднім миттям пляшок або без їх миття), фасування, поділ та перефасування для продажу меншими партіями, зберігання (у т.ч. заморожування та охолодження). Розділ 45 "Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт" включає всі види діяльності, які пов'язані з торгівлею та ремонтом автотранспортних засобів і мотоциклів, у той час як всі інші види діяльності у сфері торгівлі описані у розділах 46 "Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами" і 47 "Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами". Відмінність між розділами 46 (оптова торгівля) та 47 (роздрібна торгівля) базується на типі споживача, що переважає. Оптова торгівля – це перепродаж (продаж без перероблення) нових або уживаних товарів роздрібною торгівлю, підприємствам й організаціям або іншим оптовикам, діяльність агентів чи посередників з купівлі товарів від імені подібних осіб або продажу товарів подібним особам і компаніям. Основними типами підприємств у сфері оптової торгівлі є оптові торговельні підприємства, тобто оптовики, які отримують право власності на товари, які вони продають, а саме: оптові торговці або біржовики, промислові дистрибутори (підприємства оптової торгівлі, що спеціалізуються на продажу промислових товарів), експортери, імпортери, закупівельні організації, філії та офіси з продажу (крім магазинів роздрібною торгівлю), які утримуються підприємствами добувної промисловості (окремо від заводів і шахт) для збуту власної продукції і функції яких не обмежені прийняттям замовлень, що виконуються шляхом прямого відвантаження товарів із заводів або шахт. До інших типів підприємств оптової торгівлі відносять торгових посередників і товарних брокерів, комісіонерів, заготівельників і кооперативні організації, які здійснюють збут сільськогосподарської продукції. Оптові торговці зазвичай за власний рахунок виконують допоміжні операції, зокрема, збирання (компонування), сортування великих партій товарів, поділ і перефасування товарів меншими партіями (наприклад, фармацевтичних товарів), зберігання, охолодження, доставку й установлення товарів, акції для своїх споживачів, дизайн етикеток тощо. Роздрібна торгівля – це перепродаж (продаж без перероблення) нових або уживаних товарів для особистого споживання або домашнього користування переважно населенню в магазинах, торгових центрах, наметах, кіосках, компаніями поштового замовлення, вуличними торговцями, споживчими кооперативами, компаніями, що спеціалізуються на організації аукціонів тощо. Більшість підприємств роздрібною торгівлю отримують право власності на товари, які вони продають, однак деякі з них виступають як агенти та від імені замовника здійснюють продаж товарів на умовах консигнації або комісії.

© Держстат України, 2011

Рис. 3.1. Сайт <http://kved.ukrstat.gov.ua/>, на якому наведено КВЕД-2010

Питання для самостійного поглибленого вивчення теми:

1. Місце і роль підприємництва в ринковій економіці.
2. Технологія створення власної справи.
3. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності.
4. Обґрунтування сфери діяльності в підприємстві.
5. Поняття раціональної стартової стратегії

Підведення підсумків

Оцінюються результати тестових відповідей за темою (максимально - 5 балів); активність участі в обговоренні питань; рішення індивідуальної роботи приймається у формі звіту в системі дистанційного навчання MOODLE і зараховується за результатами співбесіди з викладачем (максимально – 5 балів),

Література: [1 с. 40-43, 2 с. 12-21, 3 с. 18-27]

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2

Рубіжна контрольна робота 1.

Підведення підсумків

Оцінюються результати рубіжної контрольної роботи 1 (максимально - 10 балів);

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3

Тема: Основи бізнес-планування.

Мета: Розглянути алгоритм створення бізнес-плану. Визначити типові помилки при створенні бізнес-плану та дослідженні ринку продукції та послуг.

Структура проведення заняття 3.

1. Вибіркове опитування по запропонованим питанням
1. Тестування за темою 2 (у системі MOODLE).
2. Практична робота: «Особливості написання анотації (резюме) проекту та загальної характеристики фірми»

Запитання для опитування:

1. Сутність бізнес-плану.

2. Зміст основних розділів бізнес-плану.
3. Етапи розробки бізнес-плану.

Методичні рекомендації

Титульний лист бізнес-плану має бути лаконічним і привабливим, не містити зайвих подробиць. Титульний лист бізнес-плану може бути оформлений таким чином:

Підприємство _____
 Адреса _____
 Е—mail Факс _____, Телефон _____
 суворо конфіденційно Прохання повернути, якщо Вас не зацікавив проект
 Кому _____
 Коротка назва проекту (до 20—30 знаків) _____
 Повна назва проекту _____
 Керівник підприємства _____ Тел. _____
 Проект підготовлений _____ Тел. _____
 Дата початку реалізації проекту _____
 Тривалість проекту _____
 Період часу від дати, на яку актуальні початкові дані (від дати початку проекту) _____ мес.
 Дата складання _____ 200 р.
 Конфіденційність _____

У вступі вказується завдання складання бізнес-плану і коло осіб, яким він адресований. Доцільно також відзначити, чому виникла необхідність в створенні даного проекту або інвестиційного задуму.

Підприємство _____
 Адреса _____
 Телефон _____, Факс _____
 Е — mail _____, Керівник підприємства _____
 Суть пропонованого проекту і місце реалізації _____
 Результат реалізації проекту _____
 Загальна вартість проекту _____
 Необхідні фінансові ресурси _____
 Термін окупності проекту _____
 Очікуваний середньорічний прибуток _____
 Передбачувана форма і умови участі інвестора _____

Можливі гарантії з повернення інвестиції _____

Анотація може виглядати таким чином:

Концепція бізнесу (резюме) — це стислий огляд інформації про накреслюваний бізнес і цілі, які ставить перед собою підприємство або підприємець, починаючи власну справу або розвиваючи ту, що існує.

Порядок оформлення:

Суть проекту _____

(Основні переваги і унікальність пропонованого бізнесу, перспективи його розвитку)

Цілі і завдання бізнес-плану _____

Економічне обґрунтування і ефективність проекту

(Основні фінансові результати і прогнозована ефективність для інвестора і для виробника)

Відомості про фірму _____

(Дата створення і розширення, організаційно-правова форма, структура капіталу)

Команда управління _____

(Керівництво фірми, бухгалтер і юрист, основні менеджери)

План дій _____

(Довгострокова і короткострокова стратегії підприємства)

Дані доцільно подати у вигляді таблиці:

Стратегія	Конкретні завдання реалізації стратегії	План заходів	Терміни реалізації

Фінансування _____

(Потреби в інвестиціях. Напрями їх використання, пропоновані джерела фінансування, ризик інвестування)

Плани повернення позикових коштів _____

(Термін гарантованого повернення кредиту, умови інвестування, форма, в якій інвестор отримає бажану віддачу від вкладеного капіталу)

Гарантії повернення інвестицій _____

Призначення бізнес-плану _____

(Для потенційного інвестора або кредитора, можливих партнерів по бізнесу або акціонерів, співзасновників, керівництва підприємства або самого підприємця)

У загальній характеристиці фірми слід відобразити основні види та характер її діяльності: є фірма виробничою, торговельною чи діє у сфері послуг; що і як вона може запропонувати своїм клієнтам; де вона розташована; запланована географія

розвитку бізнесу тощо. Слід також подати інформацію про ступінь розвитку фірми; дуже важливо сформулювати основну мету фірми.

Питання для самостійного поглибленого вивчення теми:

1. Сутність бізнес-плану.
2. Зміст основних розділів бізнес-плану.
3. Етапи розробки бізнес-плану

Підведення підсумків

Оцінюються результати відповідей за темою 2 (максимально - 5 балів); активність участі в обговоренні питань.

Література: [1 с.33-48, 3 с.28-31, 4 с. 21-33]

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4

Тема: Розробка плану маркетингу

Мета: Розглянути типові помилки при аналізі стратегії маркетингу. Навчитися складати стратегічні плани підприємства.

Структура проведення заняття 4

1. Вибіркове опитування по запропонованим питанням
2. Тестування за темою 3 (у системі MOODLE).
3. Рішення типової задачі

Запитання для опитування:

1. Загальна характеристика галузі.
2. Оцінка заходів маркетингової стратегії.
3. Вибір рекламних засобів, котрі відповідають стратегії просування товару

Задача

Проведіть дослідження та зробіть маркетинговий план проекту створення вашого майбутнього бізнесу. Зробіть сегментацію ринку товару та покупців.

Зверніть увагу на призначення; споживчі характеристики продуктів (послуг) які запропонуєте клієнтам;

Окрему увагу приділіть конкурентоспроможність продукції (послуг) на споживчому ринку.

Плануючи основні показників фінансово-господарської діяльності вашого бізнесу визначте:

- Основні чинники, які регламентують бізнес;
- Цільовий ринок товару і сегментацію споживачів;
- Рівень конкуренції;
- Характеристика району діяльності;
- Розрахунок кількості потенційних споживачів.

Методичні рекомендації

Місткість ринку - один з основних об'єктів дослідження в маркетингу, оскільки саме цей показник демонструє принципово можливий обсяг збуту товару. Він визначається обсягом (у фізичних одиницях або у вартісному вираженні) товарів які продаватимуться на цьому ринку протягом певного періоду.

Таблиця 4.1

Оцінка характеристики покупця, на кого орієнтується обраній
підприємницькій ідеї

№ з/п	Показники	Характеристики
1	Стать	
2	Вік	
3	Родинний стан	
4	Місце проживання	
5	Місячний дохід	
6	Соціальний стан	

Таблиця 4.2

Оцінка конкурентних чинників для обраної підприємницької ідеї

№ з/п	Чинники конкуренції	
1	• чисельність конкуруючих фірм;	
2	• порівняльна міць;	

3	• ступінь диверсифікованості продукту, пропонованого на ринку;	
4	• можливість проникнення на ринок і догляду з ринку;	
5	• ситуація на суміжних товарних ринках;	
6	• розходження в стратегії конкурентів;	
7	• особливі мотиви для конкуренції на даному ринку.	
...		

Таблиця 4.3

Таблична форма для планування бюджету витрат на рекламу

Інструменти реклами	Сума до початку реалізації підприємницького проекту, грн.	Сума за періодами планування, грн.								
		1-й рік			2-й рік			3-й рік		
		помісячно			поквартально			поквартально		
		1		12	I		IV	I		IV
1. Радіо реклама										
2. Преса (газети, журнали, книги, довідники)										
3. Друкована реклама (листівки, плакати, каталоги, відкритки, проспекти)										
4. Телебачення										
5. Розсилка поштою										
6. Зовнішня реклама										
7. Реклама на транспорті										
8. Інша реклама										
Загальна сума витрат, грн.										

Після визначення бюджету маркетингу необхідно здійснити його розподіл за напрямками (приклад складання представлено у таблиці 4.4).

Таблиця 4.4

Таблична форма для планування розподілу бюджету витрат на маркетинг

Маркетингові заходи	Структура, %	Витрати, грн.

Таблиця 4.5

Прогноз обсягів продажу фірми на перший рік (з помісячним розподілом)

Показник	Місяці						Усього за рік
	1	2	...	...	11	12	
Виріб А							
Кількість виробів, що продані, од.							
Продажна ціна за одиницю, грн							
Обсяг продажу, грн							
Виріб Б							
Кількість виробів, що продані, од.							
Продажна ціна за одиницю, грн							
Обсяг продажу, грн							
Виріб В							
Кількість виробів, що продані, од.							
Продажна ціна за одиницю, грн							
Обсяг продажу, грн							
Загальний обсяг продажу, грн							

Питання для самостійного поглибленого вивчення теми:

1. Загальна характеристика галузі.
2. Сегментація ринку.
3. Оцінка заходів маркетингової стратегії.
4. Вибір рекламних засобів, котрі відповідають стратегії просування товару.

Підведення підсумків

Оцінюються активність участі в обговоренні питань, результати відповідей за темою (максимально - 5 балів);

Література: [1 с. 50-72, 2 с.22-36, 5 с. 80-85]

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 5

Тема: Організаційний і виробничий плани

Мета: Навчитися складати «Організаційний і виробничий плани».

Структура проведення заняття 5

1. Вибіркове опитування по запропонованим питанням
2. Написання організаційного розділу бізнес-плану
3. Тестування за темою 4 (у системі MOODLE).

Запитання для опитування:

1. Організаційна схема бізнесу.
2. План організаційних заходів.
3. Матеріально-технічне забезпечення.
4. Технологічна схема виробничого процесу.
5. Контроль за якістю продукції

Питання для самостійного поглибленого вивчення теми:

1. Організаційна схема бізнесу.
2. План організаційних заходів.
3. Матеріально-технічне забезпечення.
4. Технологічна схема виробничого процесу.
5. Контроль за якістю продукції

Підведення підсумків

Оцінюються активність участі в обговоренні питань результати відповідей за темою (максимально - 5 балів).

Рекомендована література: [1,2].

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 6

Тема: Фінансові розрахунки та оцінка ризиків в бізнес-плані

Мета: Розглянути особливості фінансових розрахунків та оцінки ризиків підприємницької діяльності.

Структура проведення заняття 6

1. Вибіркове опитування по запропонованим питанням
2. Тестування за темою 6 (у системі MOODLE).
3. Написання розділу фінансовий план та оцінки ризиків бізнес-плану

Запитання для опитування:

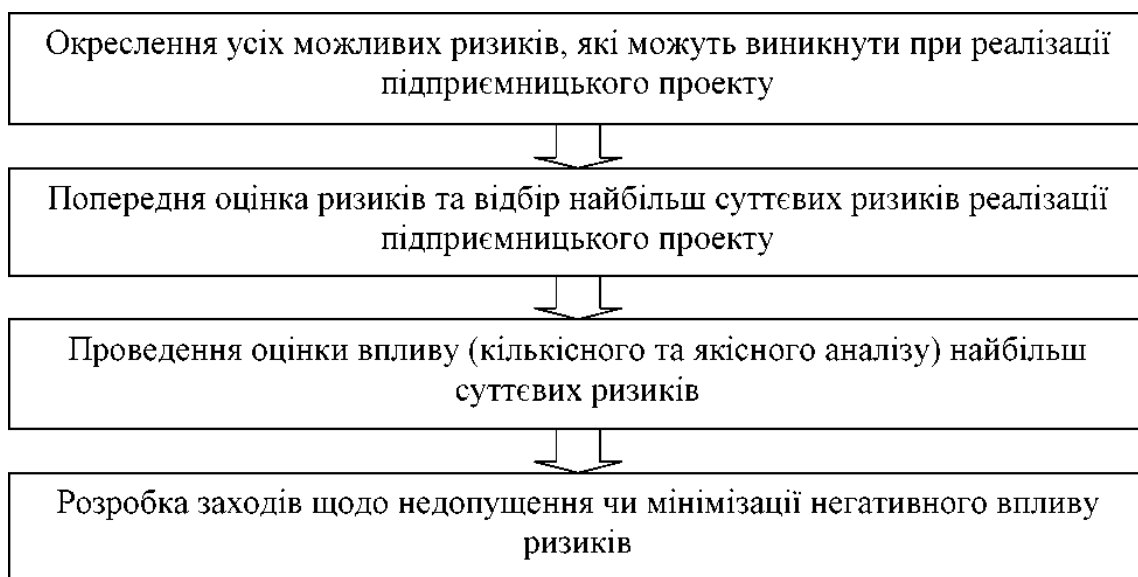
1. Поняття ризиків у підприємницькій діяльності.
2. Оцінка ризиків.
3. Аналіз шляхів зниження рівня ризиків у підприємницькій діяльності.
4. Особливості складання фінансових планів.
5. Аналіз фінансових надходжень та витрат.
6. Розрахунок показників економічної ефективності бізнес-плану

Задача

Дайте ризик-оцінку діяльності підприємства і проаналізуйте основні ризик-фактори які є в Україні. Проведіть оцінку ризиків вашого бізнесового проекту.

Методичні рекомендації

Основними внутрішніми видами ризику у діяльності малих підприємств є: виробничий, комерційний, фінансово-кредитний, інвестиційно-інноваційний та ресурсний.



Внутрішня логіка розробки розділу бізнес-плану “Оцінка ризиків”

В бізнес-плані необхідно дати ризик-оцінку діяльності підприємства і проаналізувати основні ризик-фактори (табл. 12.1)

Таблиця 12.1

Оцінка основних ризик-факторів, притаманних обраній підприємницькій ідеї

№ з/п	Види ризикових ситуацій	Заходи щодо мінімізації ризиків
1		
...		

Найбільш поширеними організаційно-економічними методами зниження ризику є:

- розподіл ризику між учасниками проекту;
- страхування;
- резервування коштів на покриття непередбачених витрат;
- нейтралізація часткових ризиків;
- зниження ризиків у плані фінансування.

Задача 2

Проведіть розрахунок фінансового плану вашого проекту використовуючи таблиці надані в рекомендаціях. Плануючи основні показники фінансово-господарської діяльності вашого бізнесу розрахуйте:

- Прогноз витрат виробництва та обігу;
- План доходів і витрат фірми на перший рік (з помісячним поділом), другий і третій щоквартально;
- Прогноз обсягів продажу фірми на перший рік (з помісячним розподілом), другий і третій щоквартально;
- Планування грошових потоків на перший рік (з помісячним розподілом), другий і третій щоквартально;
- Прогнозний баланс фірми на три роки.

Методичні рекомендації

- ВИХІДНІ ДАНІ

Показник	Значення, грн
1. Ціна реалізації одиниці продукції, грн	
2. Змінні витрати на одиницю продукції, грн	
3. Сукупні постійні витрати, грн	
4. Обсяг виробництва в натуральному виразі, од.	

- Таблиця 2

Загальні дані балансу	Дані за роками виконання		
	1-й	2-й	3-й
1. Надходження від продажу			
2. Сумарні прямі витрати			
3. Сумарні постійні витрати			
4. Інші виплати			
5. Кеш-фло від операційної діяльності			
6. Кеш-фло від інвестиційної діяльності			
7. Власний (акціонерний капітал)			
8. Позики			
9. Повернення позик			
10. Відсотки за позиками			
11. Виплати дивідендів			
12. Кеш-фло від фінансової діяльності			
13. Баланс грошей на початок періоду			
14. Баланс грошей на кінець періоду			

- ПРОГНОЗНИЙ ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ, тис. грн

	Показник	Рік		
		1	2	3
=	Грошові кошти на початок місяця			
+	Чистий прибуток			
+	Амортизаційні відрахування			
-	Зміна рахунків до оплати (кредиторської заборгованості)			
+	Зміна рахунків до одержання (дебіторська заборгованість)			
=	Грошові кошти на кінець місяця			

- ПЛАН ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ ФІРМИ НА ПЕРШИЙ РІК (З ПОМІСЯЧНИМ ПОДІЛОМ), грн

Показник	Місяці							
	1	2	3	4	5	6	7	8
А. Загальний обсяг продажу товарів								
Б. Собівартість проданих товарів — усього								
у тому числі:								
матеріальні витрати								
прямі затрати праці								
В. Валовий прибуток (рядок А – рядок Б)								
Г. Операційні витрати — усього								
у тому числі:								
заробітна плата персоналу (за виключенням прямих затрат праці)								
нарахування на заробітну плату								
рендні платежі								
комунальні послуги								
витрати на утримання офісу								
витрати на відрядження								

реклама								
страхові платежі								
послуги зовнішніх консультантів								
інші операційні витрати								
Д. Операційний прибуток (рядок В – рядок Г)								
Е. Сплата процентів за кредит								
Є. Чистий прибуток до сплати податків (рядок Д – рядок Е)								
Ж. Податок з прибутку								
З. Чистий прибуток (рядок Є – рядок Ж)								

- ПЛАН ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ ФІРМИ НА ДРУГИЙ ТА ТРЕТІЙ РОКИ (З ПОКВАРТАЛЬНИМ ПОДІЛОМ), грн

Показник	Другий рік (квартали)				Усього за другий рік	1
	1	2	3	4		
А. Загальний обсяг продажу товарів						
Б. Собівартість проданих товарів — усього						
у тому числі:						
матеріальні витрати						
прямі затрати праці						
В. Валовий прибуток (рядок А – рядок Б)						
Г. Операційні витрати — усього						
у тому числі:						
заробітна плата персоналу (за виключенням прямих затрат праці)						
нарахування на заробітну плату						
рентні платежі						
комунальні послуги						
витрати на утримання офісу						
витрати на відрядження						
реклама						
страхові платежі						
послуги зовнішніх консультантів						
інші операційні витрати						
Д. Операційний прибуток (рядок В – рядок Г)						
Е. Сплата процентів за кредит						
Є. Чистий прибуток до сплати податків (рядок Д – рядок Е)						
Ж. Податок з прибутку						
З. Чистий прибуток (рядок Є – рядок Ж)						

- ПРОГНОЗ ОБСЯГІВ ПРОДАЖУ ФІРМИ НА ПЕРШІЙ РІК (З ПОМІСЯЧНИМ РОЗПОДІЛОМ)

Показник	Місяці							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Виріб А								
Кількість виробів, що продані, од.								
Продажна ціна за одиницю, грн								
Обсяг продажу, грн								
Виріб Б								
Кількість виробів, що продані, од.								

Продажна ціна за одиницю, грн								
Обсяг продажу, грн								
Виріб В								
Кількість виробів, що продані, од.								
Продажна ціна за одиницю, грн								
Обсяг продажу, грн								
Загальний обсяг продажу, грн								

ПРОГНОЗ ОБСЯГІВ ПРОДАЖУ ПРОДУКТІВ ФІРМИ НА ДРУГИЙ ТА ТРЕТІЙ РОКИ (З ПОКВАРТАЛЬНИМ РОЗПОДІЛОМ)

Показники	Другий рік (квартали)				Усього за другий рік	1
	1	2	3	4		
Виріб А						
Кількість виробів, що продані, од.						
Продажна ціна за одиницю, грн						
Обсяг продажу, грн						
Виріб Б						
Кількість виробів, що продані, од.						
Продажна ціна за одиницю, грн						
Обсяг продажу, грн						
Виріб В						
Кількість виробів, що продані, од.						
Продажна ціна за одиницю, грн						
Обсяг продажу, грн						
Загальний обсяг продажу, грн						

- ПЛАН ГРОШОВИХ НАДХОДЖЕНЬ І ВИПЛАТ НА ПЕРШИЙ РІК (З ПОМІСЯЧНИМ РОЗПОДІЛОМ), грн

Показник	Місяці							
	1	2	3	4	5	6	7	8
А. Готівкові кошти на початок місяця								
Б. Грошові надходження — усього								
у т. ч.:								
виторг від продажу								
надходження на рахунки від продажу								
в кредит								
позички								
інші надходження								
В. Грошові платежі на сторону — усього								
у т. ч.:								
придбання товарів								
заробітна плата								
нарахування та податки на заробітну плату								
рентні платежі								
платежі за комунальні послуги								
рекламні витрати								
страхові платежі								
придбання машин та устаткування								
виплата боргу та процентів								
інші платежі								
гроші, що взяті на потреби власників бізнесу								
Г. Чистий потік готівки (Б – В)								
Д. Готівкові грошові кошти на кінець місяця (А + Г)								

-

- ПЛАН ГРОШОВИХ НАДХОДЖЕНЬ І ВИПЛАТ НА ДРУГИЙ І ТРЕТІЙ РОКИ (З ПОКВАРТАЛЬНИМ РОЗПОДІЛОМ), грн

Показник	Другий рік (квартали)				Разом	1
	1	2	3	4		
А. Готівкові кошти на початок кварталу						
Б. Грошові надходження — усього						
у т. ч.:						
виторг від продажу						
надходження на рахунки від продажу в кредит						
позички						
інші надходження						
В. Грошові платежі на сторону — усього						
у т. ч.:						
придбання товарів						
заробітна плата						
нарахування та податки на заробітну плату						
рентні платежі						
платежі за комунальні послуги						
рекламні витрати						
страхові платежі						
придбання машин та устаткування						
виплата боргу та процентів						
інші платежі						
гроші, що взяті на потреби власників бізнесу						
Г. Чистий потік готівки (Б – В)						
Д. Готівкові грошові кошти на кінець кварталу (А + Г)						

- ПЛАНОВИЙ БАЛАНС ФІРМИ (на 31 грудня 200_ року)

АКТИВИ	
Поточні активи	
Готівка	
Ринкові цінні папери	
Дебіторська заборгованість	
Матеріальні запаси	
Попередньо сплачені витрати	
Інші поточні активи	
<i>Загальні поточні активи</i>	
Постійні активи	
Земля	
Будівлі та споруди за мінусом нарахованої амортизації (залишкова вартість споруд)	
Обладнання за мінусом нарахованої амортизації (залишкова вартість обладнання)	
Нематеріальні активи за мінусом старіння	
<i>Загальні постійні активи</i>	
Загальні активи	

ПАСИВИ	
Поточні пасиви	
Кредиторська заборгованість	
Заборгованість податковим органам	
Видатки, що нараховані до виплати	
Інші поточні пасиви	
Довгострокові пасиви	
Векселі до оплати	
Кредити під заставу майна	
Інші довгострокові пасиви	
<i>Загальні пасиви</i>	
Зобов'язання перед власниками (акціонерами)	
Прості акції	
Привілейовані акції	
Нерозподілений прибуток	
<i>Загальні зобов'язання перед власниками (акціонерами)</i>	
Загальні пасиви та зобов'язання перед власниками (акціонерами)	

- **Ефективність проекту.**

- **ВИХІДНІ ДАНІ ДЛЯ РОЗРАХУНКУ**

Показник
Інвестиційні витрати
Строк економічного життя проекту, років
Чистий грошовий потік, який генерується проектом:
1-й рік
2-й рік
3-й рік
4-й рік

- **РОЗРАХУНОК ЧИСТОЇ ТЕПЕРІШНЬОЇ ВАРТОСТІ**

Показник	0	1
1. Чистий грошовий потік, тис. грн		
2. Коефіцієнт приведення за норми дисконту 12 %		
3. Дисконтований чистий грошовий потік за норми дисконту 12 %, тис. грн		
4. Те саме наростаючим підсумком, тис. грн		

- **ПОЧАТКОВІ ДОХОДИ І ВИТРАТИ ЗА ПРОЕКТОМ**

Початкові інвестиції		
Назва	Сума, тис. грн	
Разом		

- **ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ**

Показник	
Чиста теперішня вартість за проектом, тис. грн	
Індекс дохідності інвестицій	
Період повернення інвестицій	

-

Питання для самостійного поглибленого вивчення теми:

1. Поняття ризиків у підприємницькій діяльності.
2. Оцінка ризиків.
3. Аналіз шляхів зниження рівня ризиків у підприємницькій діяльності.
4. Особливості складання фінансових планів.
5. Аналіз фінансових надходжень та витрат.
6. Розрахунок показників економічної ефективності бізнес-плану

Підведення підсумків

Оцінюються активність участі в обговоренні питань, результати тестування за темою, (максимально - 5 балів)

Література: [1 с.78-102, 3 с. 72-87, 4 с.101-114]

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 7

Тема: Презентація бізнес-плану

Мета: Визначити загальний підхід до Цілі та завдання презентації бізнес-плану Розглянути організації проведення презентації бізнес-плану

Структура проведення заняття 7.

1. Вибіркове опитування по запропонованим питанням
2. Організація проведення презентації бізнес-плану

Задача

Складіть презентацію бізнес-плану. В ній зверніть увагу на чинники, які «зваблюють» кредиторів та інвесторів до фінансування й співробітництва. Окрему увагу приділіть питанням:

- Які потреби ринку задовольнятиме продукція (послуга)?
- Що особливого в цій продукції (послугі)? Чому споживачі відрізнятимуть її від товарів і послуг конкурентів?

- Наскільки довго цей товар буде новинкою на ринку?

Методичні рекомендації

Особливу увагу при створенні презентації зверніть на те, що робота над презентацією складається з кількох етапів:

1. ***Постановка задачі*** – потрібно визначити, для чого створюється презентація, яка буде аудиторія (це впливає на форму подання матеріалу, стиль оформлення); який вид презентація (слайдова, потокова); за допомогою яких апаратних засобів відбуватиметься презентація (від цього залежить розмір об'єктів на слайдах, кольорова схема, яскравість) тощо.
2. ***Планування презентації*** – потрібно забрати матеріали з теми; скласти план доповіді; визначити кількість слайдів присвячених кожному пункту доповіді і кількість слайдів презентації взагалі; продумати структуру та вигляд презентації і кожного слайду.
3. ***Створення презентації*** – потрібно враховувати вимоги до створення презентацій.
4. ***Демонстрація презентації.***

Тому при роботі над презентацією потрібно спершу зібрати матеріали, підготувати доповідь, а вже потім приступати до безпосереднього створення презентації.

Пам'ятайте, що на слайдах презентації не потрібно розміщувати весь той текст, який ви збираєтесь озвучувати! Мінімум тексту! Тобто слайд повинен коротко та ясно відображати головну думку всього того, що ви говорите. Текст на слайдах презентації – це як підказка (тезис) для вашого виступу.

Організація проведення презентації бізнес-плану.

Питання для самостійного поглибленого вивчення теми:

1. Організація проведення презентації бізнес-плану.

Підведення підсумків

Оцінюються результати тестових відповідей за темою (максимально -5 балів); виконання індивідуальної роботи приймається у формі звіту в системі дистанційного навчання MOODLE і зараховується за результатами співбесіди з

викладачем (максимально – 35 балів). Оцінюються результати відповідей за рубіжною контрольною роботою по темам 3-8 (максимально - 10 балів).

Література: [1 с.220-240, 3 с. 197-235]

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 8

Рубіжна контрольна робота 2

Підведення підсумків

Оцінюються результати відповідей за рубіжною контрольною роботою по темам 2-6 (максимально - 10 балів).

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Базова

1. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум: навч. посіб. / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир: Житомирська політехніка, 2023. 280 с.
2. Жигалкевич Ж. Бізнес-планування: навч. посіб. Київ : КПП ім.Ігоря Сікорського, 2021. 36 с
3. Бізнес-планування та управління проєктами : навч. посіб. / П. Г. Ільчук, Р. В. Фещур, А. І. Якимів, І. В. Когут,Г. Й. Лучко, Д. І. Скворцов, С. В. Шишковський; за ред. П. Г. Ільчука. Львів: Вид-во «Новий світ -2000», 2020. 215 с
4. Дикань В. Л., Павліченко В. М., Полякова О. М. Бізнеспланування: Конспект лекцій. Харків: УкрДУЗТ, 2021. 68 с.
5. Должанський І.З., Загорна Т.О. Бізнес план: технологія розробки: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2020. 384

Додаткова

- 6.Бізнес-планування в підприємстві: навч.посіб. / Васильченко С.М. Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. 57 с.
- 7 Потапова А. Г. Бізнес-планування : навч. посіб. Луцьк : ПП Іванюк В. П., 2017. 260 с.
- 8 Гетало В.П. Бізнес-планування. Київ: Професіонал, 2009. 230 с
- 9 Тарасюк Г.М Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз: навч. пос. 3-тє вид., стереотипне. Київ: Каравела, 2019. 328 с.

- 10 Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. Київ : Знання, 2013. 173 с.
- 11 Бізнес-планування : навч. посіб. / В. Македон. Київ : ЦУЛ, 2019. 235 с.
- 12 Бізнес-планування: теорія та практика: навч. посіб. / Ю. Ю. Верланов, О. Ю. Верланов. Миколаїв: ЧДУ ім. Петра Могили, 2014. 244 с.
- 13 Бізнес-планування: теорія та практика : навч. посіб. / В. О. Козловський, О. Й. Лесько Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. – 241 с.
14. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
15. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> .
16. Про господарські товариства. Закон України від 19.09.91 р. № 1576 – XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
17. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 06.02.2018 р. № 2275 – XIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#n386>
18. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців: Закон України від 15.05.2003 р. № 755-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
19. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 р. № 1560–XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
20. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40 – IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
21. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 01.04.2011 р. № 2464-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
22. Про оплату праці: Закон України від 24.03.95 р. №108/95. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
23. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг: Закон України від 23.12.93 р. № 3771 - XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>.
24. Національний класифікатор України. Класифікатор професій. ДК 003:2010: Наказ Держспоживстандарту України від 28.07.2010. № 327. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#Text>
25. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
26. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>
2. Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>
3. Сайт «Мережа аналітичних центрів України». URL: <http://www.intellect.org.ua>