

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

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ТА ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ ДЛЯ СТУДЕНТІВ ЗАОЧНОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ
з дисципліни **БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ І ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ**
ПІДПРИЄМЦЯ

для студентів

II курсу

підготовки
освіти

першого (бакалаврського) рівня вищої

для усіх галузей знань, спеціальностей та факультетів

Хмельницький – 2024 р.

Методичні рекомендації та тематика контрольних робіт для студентів заочної форми навчання 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

Регістраційний номер № 49/030-04.09.2024 р.

ЗМІСТ

1. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	4
2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	5
3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	6
4. КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ	6
5. МЕТА ТА ВИМОГИ ДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ З ДИСЦИПЛІНИ	7
6. ЗАВДАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ З ДИСЦИПЛІНИ	8
7. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ	9
8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	30

1. МЕТА ДИСЦИПЛІНИ

«Бізнес-планування і організація діяльності підприємця» є вибірковою дисципліною підготовки фахівців на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти.

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 навички 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 нефахівців у сфері економічної діяльності;
8. Набути навички самостійної роботи, виявляти ініціативу та підприємливість, бути критичним і самокритичним.

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. Організація діяльності підприємця

Тема 1. Організаційно-економічні особливості підприємницької діяльності

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

Змістовий модуль 2. Бізнес-планування

Тема 2. Основи бізнес-планування.

Сутність бізнес-плану. Зміст основних розділів бізнес-плану. Етапи розробки бізнес-плану.

Тема 3. Розробка плану маркетингу

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

Тема 4. Організаційний і виробничий плани

Організаційна схема бізнесу. План організаційних заходів. Матеріально-технічне забезпечення. Технологічна схема виробничого процесу. Контроль за якістю продукції

Тема 5. Фінансові розрахунки та оцінка ризиків в бізнес-плані

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

Тема 6. Презентація бізнес-плану

Цілі та завдання презентації бізнес-плану. Організація проведення презентації бізнес-плану.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви тем згідно освітньої програми	Кількість годин				
	усього	у тому числі			
		л	п	лаб	с.р.
Змістовий модуль 1. Організація діяльності підприємця					
Тема 1. Організаційно-економічні особливості підприємницької діяльності.	12	2	2		8
Разом за змістовим модулем 1	12	2	2		8
Змістовий модуль 2. Бізнес-планування					
Тема 2. Основи бізнес-планування	12		1		11
Тема 3. Розробка плану маркетингу	12				12
Тема 4. Організаційний і виробничий плани	12				12
Тема 5. Фінансові розрахунки та оцінка ризиків в бізнес-плані	12				12
Тема 6. Презентація бізнес-плану.	10	2	1		7
Разом за змістовим модулем 2	58	2	2		54
Контрольна робота	20				20
Усього годин	90	4	4		82

4. КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Оцінювання знань студентів заочної форми навчання здійснюється на основі результатів контрольної роботи та підсумкового контролю – заліку - за 100-бальною шкалою оцінок.

Розподіл балів, що присвоюється студенту з дисципліни

№ з/п	Види робіт	Сума балів
1	Виконання контрольної роботи	15
2	Захист контрольної роботи	25
Разом контрольна робота		40
3	Підсумковий контроль (залік)	60
Разом		100

Переведення балів 100-бальної шкали в національну та європейську шкали здійснюється наступним чином:

Шкала оцінювання за ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності/ Local grade	Оцінка ЄКТС/ ECTS grade		Оцінка за національною шкалою/ National grade
90 – 100	A	Excellent	Зараховано/Passed
82-89	B	Good	
74-81	C		
64-73	D	Satisfactory	
60-63	E		
35-59	FX	Fail	Не зараховано/Fail
1-34	F		

5. МЕТА ТА ВИМОГИ ДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ З ДИСЦИПЛІНИ

Навчальним планом передбачене виконання контрольної роботи, яка повинна не тільки забезпечити контроль самостійної роботи студента, але і допомогти йому ознайомитися з методикою ряду економічних розрахунків.

Мета виконання контрольної роботи - поглиблення і закріплення теоретичних знань, придбання практичних навичок і їх застосування для рішення конкретних задач обґрунтування та експертизи бізнес-проектів.

Контрольна робота включає виконання однієї розрахункової роботи «Обґрунтування ідеї створення суб'єкта підприємництва (Бізнес-план)». Приступаючи до виконання контрольної роботи, необхідно ознайомитись з відповідними розділами програми, підібрати та вивчити рекомендовану літературу. Особливу увагу потрібно звернути на способи, техніку розрахунку та економічний зміст показників.

Студент самостійно обирає бізнесову ідею та розраховує Бізнес-план створення власного бізнесу.

Робота повинна бути оформлена розбірливо і акуратно на листах формату А4 і мати титульний лист. При виконанні роботи потрібно виділяти заголовки питань, що висвітлюються і залишати поля для запису зауважень викладачем. Сторінки пронумерувати.

Список використаної літератури приводиться в кінці роботи в алфавітному порядку. При посиланні на джерело в роботі вказується порядковий номер в переліку використаної літератури і номер сторінки. На останній сторінці повинні стояти підпис студента і дата виконання.

Виконана робота представляється студентом на рецензування у встановлені терміни. Якщо робота не зарахована, то після виправлення помилок з урахуванням усіх зауважень рецензента студент знов подає на рецензування разом з колишньою рецензією.

Робота зараховується за результатами співбесіди з викладачем.

6. ЗАВДАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ З ДИСЦИПЛІНИ

«Обґрунтування ідеї створення суб'єкта підприємництва (Бізнес-план)»

Метою цієї роботи є надання студентам можливості власної перевірки рівня засвоєння набутих теоретичних знань з питань організації (заснування) власної справи у вигляді обґрунтування мотивації створення підприємства, побудови його організаційної структури, розробки проектів установчих документів та алгоритму дій при реєстрації організаційно-правової форми підприємництва відповідно до чинного законодавства України.

Конкретний вид діяльності студенти обирають самостійно і, відповідно до нього формують усі параметри власної справи. Студентам надається повна свобода і самостійність у підборі інформаційно-цифрового матеріалу для розрахункової роботи, оскільки ініціатива і творчий пошук є основними рисами сучасного підприємця.

Контрольна робота складається із двох частин:

- 1) обґрунтування вибору підприємницької ідеї;
- 2) розрахунок параметрів реалізації підприємницьких ідей (бізнес-план).

Контрольна робота повинна містити такі складові:

Частина 1. Обґрунтування вибору підприємницької ідеї

1. Вступ.
2. Обґрунтування вибору підприємницької ідеї.
 - 2.1. Мотивація вибору ідеї.
 - 2.2. Аналіз ідеї та її оцінка.
3. Організаційно-правове оформлення.
 - 3.1. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємництва.
 - 3.2. Алгоритм державної реєстрації підприємства.
 - 3.4. Вибір КВЕДів для реєстрації ФОП
 - 3.5. Заповнення документів на реєстрацію ФОП
4. Висновки.
5. Список використаної літератури.

Частина 2. Розрахунок параметрів реалізації підприємницьких ідей

1. Резюме;
2. Опис підприємства.
2. План маркетингу;
3. План виробництва;

4. Юридичний план;
5. Фінансовий план і прогноз ризиків;
6. Стратегія фінансування;
7. Висновки;
8. Список використаної літератури.

Студент самостійно формує банк вихідної інформації у вигляді банку підприємницьких ідей.

7. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

ЧАСТИНА 1

1. Вступ.

Необхідно обґрунтувати, чому саме створення власного підприємства, а не використання свого таланту в іншій якості (найманого робітника, партнера, тощо) принесе вам користь.

2. Обґрунтування вибору підприємницької ідеї.

2.1. Мотивація вибору ідеї.

2.1.1. Яку саме потребу (або потреби) суспільства буде задовольняти ваша підприємницька ідея?

2.1.2. Вказати цільового споживача та географічні і територіальні межі обраної ідеї.

2.1.3. Виявити причини виникнення цієї потреби з погляду подальшої оцінки тривалості існування підприємницького проекту?

- а) поточний попит споживачів (населення, уряду, фірм);
- б) дії конкурентів;
- в) розвиток НТП;
- г) урядова політика;
- д) тощо.

2.2. Аналіз ідеї та її оцінка за відповідними критеріями.

Коротко проаналізувати та дати оцінку вибраної ідеї за такими показниками (ваші експертні оцінки):

2.2.1. Перспективність.

Проаналізувати прогнозний строк існування потреби із врахуванням:

- причин її виникнення;
- тенденцій розвитку товару чи послуги.

2.2.2. Реальність.

Проаналізуйте наявність факторів виробництва у вибраних географічних та територіальних межах втілення ідеї, оцінка їх потенціалу та конкурентоспроможності.

Пластичність.

Оцінка потенціальної цінності ідеї з погляду можливостей покращення модифікації, розширення кола функцій з метою проникнення на нові ринки або збереження існуючого ринку в майбутньому, надання нових властивостей товару або послугі.

Новизна.

Аналіз та оцінка ринкової новизни підприємницької ідеї (відмінностей від продуктів конкурентів). Чому споживачі будуть купувати саме ваш товар чи послугу?

Підприємницький потенціал.

Оцінка відповідностей підприємницької ідеї вашому потенціалу – знанням, вмінням, навичкам, ресурсам, тощо.

Всі дані заносяться до табл. 1, яка визначає вихідну інформацію вибраної підприємницької ідеї.

Таблиця 1

Оцінка підприємницької ідеї

Показники	Назва підприємницької діяльності	
	Оцінка	Обґрунтування
1. Перспективність, роки		
2. Реальність: - праця; - капітал; - земля; - підприємницькі здібності (за 5-бальною шкалою)		

Показники	Назва підприємницької діяльності	
	Оцінка	Обґрунтування
3. Пластичність: - висока; - середня; - низька («+» поставити)		
4. Новизна: - значна; - середня; - незначна («+» поставити)		
5. Відповідність потенціалу підприємця (за 5-бальною шкалою)		

Організаційно-правове оформлення підприємницької ідеї.

3.1. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємництва.

Зміст факторів, які вплинули на ваш вибір ОПФП.

3.2. Алгоритм державної реєстрації підприємства.

Необхідно вказати послідовність дій підприємця при реєстрації підприємства і оформленні установчих документів, одержання свідоцтва про державну реєстрацію, ліцензій, патентів, присвоєння кодів, відкриття рахунків у банківських установах, взяття на облік у податковій адміністрації та фондах пенсійного і соціального страхування, виготовлення печаток і штампів, плати за державну реєстрацію.

3.4. Вибір КВЕДів для реєстрації ФОП.

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

Класифікатор видів економічної діяльності КВЕД-2010 з детальними поясненнями по кожному пункту наведено на сайті <http://kved.ukrstat.gov.ua/>.

3.5. Заповнення документів на реєстрацію ФОП

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

1. Заповнена реєстраційна картка за формою 10.

2. Копія довідки про присвоєння реєстраційного номеру облікової картки платника податків (ПН).

3. Платіжне доручення про сплату реєстраційного збору.

4. Заява про застосування спрощеної системи оподаткування (за бажанням, детальніше трохи нижче).

Заява про реєстрацію платником податку на додану вартість.

ЧАСТИНА 2

1. Резюме;

2. Опис підприємства.

2. План маркетингу;

3. План виробництва;

4. Юридичний план;

5. Фінансовий план і прогноз ризиків;

6. Стратегія фінансування;

7. Висновки;

Конкретний вид діяльності студенти обирають самостійно і, відповідно до нього формують усі параметри власної справи. Студентам надається повна свобода і самостійність у підборі інформаційно-цифрового матеріалу для розрахункової роботи, оскільки ініціатива і творчий пошук є основними рисами сучасного підприємця.

Необхідно у вигляді рисунка обґрунтувати організаційну структуру підприємства залежно від виду діяльності, номенклатури продукту та вибраної організаційно-правової форми підприємництва. Визначити функціональні обов'язки ключових управлінців та спеціалістів.

У розрахунково-аналітичній частині потрібно наводити всі розрахунки, приведені в розрахунковій роботі. Результати розрахунків необхідно представляти у вигляді відповідних таблиць.

Таблиці нумеруються у відповідності до послідовності, визначеної даними рекомендаціями, і повинні бути розміщеними у відповідних розділах контрольної роботи. Нижче наведено приклад оформлення бізнес-плану.

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

БІЗНЕС-ПЛАН

Відкриття майстерні прикрас з бісеру «ISTER MANIA»

Виконала:

ст. гр. 2Е Іванова А. О.

моб. тел.: 0995154424

E-mail: naistaalekaseenko@gmail.com

Перевірів:

к. е. н., доц. Тарасюк А. В.

Хмельницький 2024

ЗМІСТ

	Ст.
1.РЕЗЮМЕ.....	5
2.ОПИС ПРОЦЕСУ ВИРОЮНИЦТВА.....	10
3.ОПИС РИНКУ ТА КОНКУРЕНЦІЇ.....	15
4.ПЛАН МАРКЕТИНГУ.....	20
5.ОРГАНІЗАЦІЙНИЦ ПЛАН.....	25
6. ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН.....	30
7. ОЦІНКА РИЗИКІВ.....	35
8. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН.....	40

РЕЗЮМЕ

Тема бізнес-плану: відкриття майстерні прикрас з бісеру «ISTER MANIA»

Мета бізнес-плану: створення та реєстрація фізичної особи-підприємця
Іванова Анастасія Олександрівна

Місце здійснення діяльності: м. Київ

Розробник: Іванова Анастасія Олександрівна

Україна, м. Київ, вул. Фіалкова, 33

Телефон: 0995154424

E-mail: naistaaaaleksnko@gmail.com

Система оподаткування: спрощена система оподаткування, єдиний податок (2 група)

Клієнти: жінки віком від 15 до 30 років, та інші громадяни що проживають в Україні

Фінансові показники проекту:

Річний прибуток: 297 732 грн.

Середньомісячний прибуток: 24 811 грн.

Рентабельність: 89,20%

Термін окупності проекту: 3,5 місяці.

Загальна вартість проекту: 86 000 грн.

Проект здійснюється за кошти інвестора.

ОПИС ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ

Даний проект спрямований на виробництво прикрас з бісеру (намисто, браслети, брелки) та продажу цих речей.

Майстерня буде знаходитися у спальному районі міста, а торгівля буде здійснюватися через сторінку в соціальних мережах.

Для найбільш ефективної діяльності підприємець отримав освіту з даного напрямку та здобув досвід в цій сфері.

Підприємець являється креативним, відповідальним, уважним до потреб споживачів, цілеспрямованим, комунікабельним, готовим ризикувати заради збільшення прибутку, та приносити користь своїй державі.

Запорукою успіху обслуговування клієнтів для підприємця є:

1. Ввічливе та уважне ставлення під час спілкування з клієнтами
2. Режим роботи і онлайн консультація, що допоможе обрати клієнту саме те, що йому пасуватиме.
3. Сучасні та стильні прикраси, що пасують до звичайного життя та на свята - будуть гарним подарунком для близької людини, та для себе.
4. Замовлення виготовляються швидко та якісно, і будуть доставлені у будь яке місті України

Приміщення для майстерні має відповідати таким основним вимогам:

- Площа приміщення не менше **15м²**;
- косметичний ремонт з білими стінами та гарним освітленням;
- договір оренди з можливістю пролонгації;
- наявність всіх необхідних комунікацій (електроенергія, водопостачання), санвузол.

ОПИС РИНКУ ТА КОНКУРЕНЦІЇ

Ринко прикрас в Україні насичений виробами з золота та срібла українських та закордонних брендів. А вироби з бісеру споживачі купують через інтернет магазини з інших країн. Українські магазини таких виробів мають або занадто традиційний напрямок, або сумнівний вигляд.

Але українська молодь у своєму самовираженні потребує дешевих та стильних прикрас, що будуть доповнювати щоденні образи та додавати впевненості в собі та своєму зовнішньому вигляді.

Основну цільову аудиторію майстерні (80%) складає молодь віком від 15 до 30 років з середнім рівнем доходу. Іншу частину клієнтів планується залучати з числа людей старшого віку, що будуть купувати прикраси на подарунок.

Оскільки збут буде відбуватися по всій Україні, то доцільно оцінити кількість людей, що можуть стати споживачами такого виду товару. Станом на 2021 рік загальна кількість жінок і чоловіків віком від 15 до 30 років становить 4 млн. осіб, але можлива кількість споживачів дорівнює 220 тис. осіб.

Також відомо уподобання українців відносно видів прикрас. Так голоси розподілилися наступним чином: браслети – 20,6%, намисто – 8,4%, сережки – 27,9%, каблучки – 38,5%, інше – 4,6%. Це статистика загалом, тому можна вважати що, якщо опитати тільки молодь нашого часу, данні зміняться, і більше голосів будуть мати браслети та намисто.

До прямих конкурентів слід віднести інтернет магазини середнього та дешевого цінового сегменту, особливу увагу слід звернути на магазини закордонного походження.

ПЛАН МАРКЕТИНГУ

Цільовою аудиторією майстерні є жінки, оскільки саме вони більше переймаються зовнішнім виглядом, і використовують для цього прикраси.

Сегментація за віком і статтю: жінки 15-30 років.

Сегментація за рівнем доходів: низький та середній.

Відкриваючи інтернет-магазин необхідно провести ряд рекламних заходів з його просування та інформованості потенційних споживачів. Оскільки продаж буде відбуватися через соцмережі, то необхідно застосувати такі маркетингові заходи:

- інтернет реклама та пости у соцмережах;
- назва та логотип повинні бути легкі для сприйняття та запам'ятовування;
- знижки для постійних клієнтів;
- подарункові набори та знижки на них;
- цікаве пакування та приємні сюрпризи у кожному замовленні;
- особливе оформлення сторінки;
- привітливий спілкування з клієнтами;
- можливість зробити прикраси за індивідуальними побажаннями;
- постійний зв'язок з клієнтами через мережу інтернет;
- періодичне оновлення каталогу, відповідно до сучасних подій та свят.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН

1. Реєстрація фізичної особи підприємця Іванова Анастасія Олександрівна.
2. Вибір приміщення для здійснення підприємницької діяльності.
3. Підписання договору оренди з можливістю пролонгації.
4. Косметичний ремонт приміщення.
5. Проведення переговорів та підписання договорів з постачальниками продукції.
6. Купівля основних засобів: меблі, електроприлади, фототехніка;
7. Придбання витратних матеріалів: бісер, бусини, підвіски, нитки, волосінь, замочки та застібки;
8. Заказ доповнюючих матеріалів: зіп-пикетів, коробок, наповнювача;
9. Створення логотипу та наклейок для пакування;
10. Оформлення сторінки;
11. Проведення початкових маркетингових заходів;
12. Відкриття майстерні та інтернет-магазину.

ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН

Для здійснення підприємницької діяльності фізичною особою-підприємцем Івановою Анастасією Олександрівною було обрано спрощену систему оподаткування, єдиний податок (2 група).

Здійснення підприємницької діяльності у вигляді майстерні прикрас включає в себе прямі і постійні витрати.

До прямих витрат відносять:

1. Ремонт приміщення;
2. Придбання обладнання:
 - Набір інструментів;
 - Набір електроприладів;
 - Інше.
3. Придбання меблів:
 - Столи;
 - Стільці;
 - Дзеркало;
 - Шафи;
 - Інше.
4. Придбання офісної техніки:
 - Ноутбук;
 - Телефон;
 - Штатив;
 - Інше.

5. Створення логотипу.

До постійних витрат відносять:

1. Витрати на сплату податків фізичною особою підприємцем Алексеєнко Анастасією Олександрівною будуть сплачуватися такі податки: єдиний

податок, єдиний соціальний внесок, податок на дохід фізичної особи, військовий збір;

2. Орендна плата та комунальні послуги;

3. Закупка витратних матеріалів:

- Бісер та бусини;
- Волосінь та нитки;
- Замочки та застібки;
- Підвіски;
- Інеш.

4. Витрати на пакування:

- Коробки;
- Конверти;
- Паперовий наповнювач;
- Наліпки з логотипом.

5. Витрати на рекламу.

ОЦІНКА РИЗИКІВ

Основні ризики, що можуть виникнути на початку реалізації проекту чи під час діяльності підприємства, повинні бути передбачені та усунені, а в разі настання ризикових ситуацій - їх наслідки мають бути нівельовані чи виправлені.

Під ризиком в бізнес-плані розуміють можливу небезпеку втрати інвестованих коштів внаслідок специфічних явищ природи або тих чи інших видів діяльності людини.

Обрана мною галузь не є виключенням, а тому і їй притаманні певні ризики. Ефективність управління ризиками в значній мірі обумовлюється їх класифікацією.

Щоб мінімізувати ризики, що виникають при відкритті та функціонуванні майстерні прикрас, варто знати основні види ризикових ситуацій. Інформація про ризики та заходи щодо їх мінімізації наведені в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1

Оцінка основних ризиків притаманних підприємству «ISTER MANIA»

№	Види ризикових ситуацій	Заходи щодо мінімізації ризиків
1	Підвищення ціни основних матеріалів	Працювати з надійними постачальниками і мати довгострокові договори, що забезпечують купівлю товару по вказаній ціні
2	Підвищення ціни на електроенергію	Купувати енергозберігаючі електронні прилади
3	Поява нових конкурентів	Робити якісні прикраси, та надавати надійні послуги з продажу, щоб у клієнтів була впевненість у підприємстві та бажання купити ще нових виробів
4	Розірвання договору оренди	Довгостроковий договір оренди або купівля власного приміщення
5	Інфляція	Встановлення гнучкої цінової політики
6	Відсутність клієнтської бази	Забезпечення клієнтів послугами високої якості, регулярні рекламні акції та вигідні пропозиції

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

Таблиця 8.1

Інвестиційний план

Надходження інвестиційних коштів	Сума, грн.
Кошти інвестора	86000
Всього надходження інвестиційних коштів	86000
Використання інвестиційних коштів:	
Прямі витрати:	61000
1. Ремонт приміщення	10000
2. Придбання обладнання	
▪ Набір інструментів	5000
3. Придбання меблів:	
▪ Набір меблів	10000
4. Придбання офісної техніки:	
▪ Ноутбук;	10000
▪ Телефон;	15000
▪ Інше.	5000
5. Створення та реєстрація логотипу	6000
Постійні витрати:	25000
1. Орендна плата та комунальні послуги	10000
2. Закупка витратних матеріалів:	
▪ Бісер та бусини;	3000
▪ Ліска та нитки;	1000
▪ Замочки та застібки;	3000
▪ Підвіски;	1000
▪ Інше.	1000
3. Пакування:	
▪ Коробки;	1000
▪ Конверти;	500

▪ Паперовий наповнювач;	1000
▪ Наліпки з логотипом.	500
4. Реклама	2000
5. Непередбачені витрати	1000
Всього витрати інвестиційних коштів	86000

Розрахунок фінансового плану здійснюється студентом на три роки діяльності. Перший рік, розрахунки виконуються помісячно, другий рік діяльності – поквартально, третій – річний розрахунок.

Оформлення розрахунків доцільно виконувати в таблицях XL.

Розрахунок надходжень грошових коштів у 2025 році (з помісячним розподілом),
грн.

Таблиця 8.2

[illegible]

135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	
70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	
9450	9450	9450	9450	9450	9450	9450	9450	9450	9450	
90	90	90	90	90	105	105	105	105	105	
55	55	55	55	55	55	65	65	65	65	
4950	4950	4950	4950	4950	5775	6825	6825	6825	6825	
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	
5000	5000	5000	5000	5000	5000	5500	5500	5500	5500	
120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	
45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	
5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	
105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	
35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
3675	3675	3675	3675	3675	3675	3675	3675	3675	3675	
95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	
35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
3325	3325	3325	3325	3325	3325	3325	3325	3325	3325	
70	70	70	70	70	70	80	80	80	80	
40	40	40	40	40	40	50	50	50	50	
2800	2800	2800	2800	2800	2800	4000	4000	4000	4000	
73155	73155	73155	76705	73030	73330	76325	76325	76325	76500	8

Розрахунок доходів і витрат у 2025 році (з помісячним розподілом), грн.

Таблиця 8.5

червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	січень	лютий	березень	квітень
73155	73155	73155	76705	73030	73330	76325	76325	76325	76500	80000
7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560
3960	3960	3960	3960	3960	3960	3960	3960	3960	3960	3960
3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600
36000	36000	35000	35000	35000	34000	34000	34000	35000	35000	35000
12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000
3000	3000	2000	2000	2000	1000	1000	1000	2000	2000	2000
43560	43560	42560	42560	42560	41560	41560	41560	42560	42560	42560
29595	29595	30595	34145	30470	31770	34765	34765	33765	33940	37000

Розрахунок надходження готівкових коштів і грошових виплат у 2025 році (із
помісячним розподілом), грн.

Таблиця 8.8

	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	січень	лютий	бер
початок	0	26595	51190	72785	96930	112400	128870	148635	163400	17
	273155	73155	73155	76705	73030	73030	76325	76325	76325	7
	200000	0	0	0	0	0	0	0	0	
	73155	73155	73155	76705	73030	73030	76325	76325	76325	7
	246560	48560	51560	52560	57560	56560	56560	61560	62560	6
	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	
	200000	0	0	0	0	0	0	0	0	
	36000	36000	35000	35000	35000	34000	34000	34000	35000	3
сника	3000	5000	9000	10000	15000	15000	15000	20000	20000	2
вих	26595	24595	21595	24145	15470	16470	19765	14765	13765	1
нець	26595	51190	72785	96930	112400	128870	148635	163400	177165	19

Виконаний бізнес-план надають викладачу на перевірку.

Презентацію бізнес-плану здійснюють за допомогою програми PowerPoint.

Презентація бізнес-плану триває 5-7 хвилин. Включає короткий опис бізнес-плану та його основних економічних показників.

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>