

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

«Бізнес-планування в підприємстві»

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

**м. Івано-Франківськ
2020**

Бізнес-планування в 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. – 27 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.**

Затверджено на засіданні
кафедри теоретичної і прикладної економіки
протокол № 6 від 10 січня 2020 року

Рекомендовано до друку
Вченою радою економічного факультету
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Протокол № 1 від «24» лютого 2020 р.

Методичні рекомендації до вивчення дисципліни «Бізнес-планування в 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

ЗМІСТ

| | |
|--|-----------|
| МІСЦЕ ДИСЦИПЛІНИ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ..... | 4 |
| ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ..... | 6 |
| ЛІТЕРАТУРА | 27 |

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. За підсумками кожного виду контролю студент може набрати максимальну 50 балів.

Поточний контроль здійснюється у формі усного опитування на практичних заняттях і має за мету перевірку рівня підготовки студентів. Перескладання поточних негативних оцінок та підвищення позитивних оцінок не допускається. Всі пропущені практичні (семінарські) заняття обов'язково відпрацьовуються (в залежності від причин пропуску заняття), проте викладач тільки фіксує відпрацювання у журналі, а оцінку не ставить.

Підсумковий контроль – складається з презентації студентами власного бізнес-плану.

Підсумкова (залікова) оцінка засвоєння навчального матеріалу визначається без проведення семестрового заліку як сума середнє арифметичної підсумкової оцінки за семінарські заняття та оцінки отриманої за презентацію бізнес-плану. Підсумкова (залікова) оцінка має бути не меншою за 50 балів (за 100 бальною шкалою оцінювання знань).

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. 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 прогноз обсягів збуту. (Творче завдання «Портрет клієнта».) | 4 | 2 | 6 |
| Тема 3. Конкуренція та план маркетингу. (Творче завдання «Проведіть SWOT – аналіз конкурентного положення фірми». 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 беззбитковості. | 2 | 2 | 6 |
| Тема 9. Стратегія фінансування . | 2 | 2 | 6 |
| Тема 10. Аналіз ризиків. Ситуаційна вправа “Булочна”. | 2 | 2 | 6 |
| Мозковий штурм: Оцінка бізнес-ідеї та аналіз бізнес-плану «Колиба «Джерело». | 4 | - | - |
| Презентації бізнес-планів. | - | 10 | - |
| РАЗОМ | 30 | 30 | 60 |

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.
- Оцінка конкурентоспроможності бізнес ідеї.
- Структура бізнес-плану. Розробка бізнес-схеми: робота над планом реалізації 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 кожную 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>

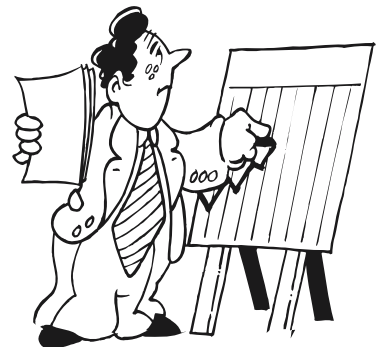
Заняття 2. Дослідження ринку та прогноз обсягів збуту .

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

- Дослідження ринку.
- Ціноутворення в малому бізнесі, цінова стратегія.
- Прогноз обсягів збуту.

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, імідажеві рисунки, для наочності разом із словесним описом вправи при підведенні підсумків. |

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. Конкуренція та план маркетингу.

Презентація студентами розділу бізнес-плану «Конкуренція та план маркетингу».

- Аналіз конкуренції.
- Методика проведення SWOT-аналізу.
- Управління маркетингом.

Вправа 1. SWOT - аналіз

| | |
|----------------|---|
| 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.

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 безбитковості.

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

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

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.

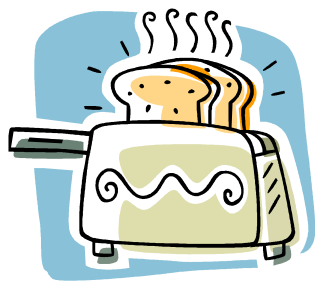
Мета цієї вправи – змусити учасників тренінгу поставити себе на місце кредитора-банкiera і системно підійти до перевірки фактів, методології аналізу, аргументів та висновків, які робить підприємець-позичальник.

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 позицією 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. – Розділ 5.

Заняття 11.**Мозковий штурм: Аналіз бізнес-плану «Колиба «Джерело».**

Проаналізуйте представлений бізнес план та знайдіть суттєві помилки і недоліки в з місті бізнес-плану

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 ресторанный 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 начинки 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 «Темніці 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: прямі | 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 | 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 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| ПРИБУТОК (24-25) | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

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

ЛІТЕРАТУРА

1. 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. -250с.
2. Бізнес-планування в підприємстві: 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. – 57 с.
3. Донець Л.І., Романенко Н.Г. Основи підприємництва . Підручник. Львів: Національний університет „Львівська політехніка”, 2004. - 284 с.
4. Виноградська А.М. Основи підприємництва. К.: Кондор, 2007. — 544 с.
5. Основи підприємництва: навчальний посібник / О. І. Ємець. – Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2012. – 147 с.
6. Ларіна Я. С., Мочерний С. В., Фомішина В. М., Чеботар С. І. Основи бізнесу. Навчальний посібник. К.: "Академія", 2009. - 384 с.
7. 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>

Підписано до друку 25.02.2015 р. Формат 60x84/₁₆.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 2,0. Тираж 50. Зам. 11.

76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57
Видавничо-дизайнерський відділ ЦІТ
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
Тел. 59-60-55