

Курдибаха А.А.

**Бізнес – план
– перший крок до успіху**

***Якщо ви мрієте про власну
справу і не знаєте з чого
починати – цей довідник саме
для вас!***



**Волочиськ
2020**

УДК 658.338
ББК 65.050.9 (4 УКР)
К 93

Довідник ухвалено до друку педагогічною радою ДНЗ «Волочиський промислово – аграрний професійний ліцей (протокол № 1 від 31.08.2020 р.)

Рецензенти:

Михайлюк І.П., заступник директора з НВР;
Ніщун В.А., методист ДНЗ «Волочиський промислово-аграрний професійний ліцей».

К-93 Курдибаха А.А. Бізнес – план – перший крок до успіху: Довідник. - Волочиськ, 2020. - 100 с.

У довіднику висвітлюється теорія та практика сучасного підприємництва, послідовні кроки в підприємницькій діяльності – від ідеї про заснування власної справи до визначення й використання чинників економічного процвітання фірми. Особлива увага приділяється основним розділам: маркетинговий аналіз і стратегія, план виробництва, організація та управління, тощо. У кінці довідника наводиться зразок бізнес - плану на прикладі інформаційно - освітнього центру «**Leader**».

Даний довідник можна використовувати не лише як рекомендації для молоді в організації підприємництва, а й людей старшого віку, які з тих чи інших причин втратили роботу і мають бажання зайнятись малим підприємництвом.

Дану розробку можна рекомендувати як навчальний посібник для учнів, студентів фінансово-економічних спеціальностей, слухачів, менеджерів, підприємців, тощо.

Тож у ваших руках – потужний інструмент для вдалого старту та успішного ведення бізнесу.

© А.А. Курдибаха., 2020
© ДНЗ «Волочиський промислово-аграрний

Зміст

Передмова	5
I. Вступ до підприємництва.....	7
II. Бізнес – план, його суть та актуальність.....	11
2.1 Титульний аркуш.....	22
2.2 Резюме.....	23
III. Аналіз галузі	26
IV. Маркетинговий аналіз.....	27
V. Виробничий план	33
VI. Управління та організація.....	36
VII. Фінансовий план.....	38
VIII.Оцінка ризиків.....	44
IX. Зразок бізнес-плану на прикладі інформаційно - освітнього центру «Leader».....	48

*Віра в себе є невід'ємною умовою
для досягнення успіху.
Обов'язково вірте, йдіть на ризик і вірте, що у
вас все вийде, і ви досягнете мети.
К.А.А.*

Передмова

Перехід до ринкової системи господарювання тісно пов'язаний з виникненням та поширенням підприємницької діяльності суб'єктів, спрямованої на виробництво продукції, надання різноманітних послуг із метою отримання прибутку.

Як показує світовий досвід, саме підприємницький сектор є надійною основою формування конкурентного середовища, головним елементом та рушійною силою розвитку економіки.

Інноваційний та ризикований характер діяльності підприємця, його самостійність у прийнятті управлінських рішень викликають підвищений інтерес до фундаментальних положень теорії сучасного підприємництва, вміння практично застосовувати здобуті знання.

Основним завданням довідника є стисле за обсягом, але змістовне обґрунтування відповідей на запитання, що постають перед підприємцем у процесі його діяльності – від розробки маркетингової стратегії до економічного процвітання та адаптації до ринкового середовища.

Розроблений довідник буде в нагоді не лише учням, студентам, а й підприємцям – початківцям, слухачам та усім, хто цікавиться бізнесом і мріє розпочати власну справу. Матеріал викладено доступно, послідовно і логічно. Чітка мотивація матеріалу в цілому і кожного конкретного кроку з організації власного бізнесу робить його переконливим як для підприємців, так і для інвесторів. Довідник враховує конкретні економічні умови, в яких доводиться діяти, а також сучасну законодавчу базу.

Сподіваюсь, що довідник стане у пригоді та допоможе зорієнтуватись у світі економічних проблем, повірити у власні сили і можливості зробити правильні кроки на шляху становлення власного бізнесу.

I. Вступ до підприємництва

Перш ніж розглянемо терміни «підприємництво», «бізнес», - з'ясуємо, чому у багатьох людей в наш час слово «бізнес» викликає негативні емоції, це пов'язано із тим, що люди порівнюють бізнес із буржуазною імперіалістичною системою, легким і великим заробітком на межі криміналу.

Що ж таке бізнес?

У перекладі з англ. (*business*) – це справа, діло, заняття, тобто економічна діяльність спрямовання на отримання прибутку.

Так, *бізнес* – це сфера діяльності господарюючого суб'єкта, його економічний інтерес.

Підприємництво – форма діяльності у сфері бізнесу, обміну товарів та наданні послуг, це діяльність осіб, фірм, підприємств,

яка спрямована на отримання прибутку, доходу, що здійснюється на власний ризик.

Як бачимо, що мета єдина – отримання прибутку, економічне зростання та процвітання фірми, підприємства.

Багато вчених розглядали ці терміни, а саме: Р.Кантільйон, А.Сміт, Ф.Друкер, Й.Шумпетер та інші. Проте, англієць Річард Кантільйон зазначав, що з'явився новий прошарок людей, які на власний розсуд займаються бізнесом, розпочинають нову справу, зважуються на ризик.

Підприємництво виступає суб'єктом у сфері діяльності бізнесу.

Суб'єктами підприємництва можуть бути юридичні та фізичні особи:

Фізичні – це громадяни України та інших держав не обмежені Законом України у правоздатності.

Юридичні – це товариства, кооперативи, спільні підприємства, асоціації, компанії, об'єднання, тощо.

Підприємництво дозволяється у таких галузях, як:

- ✓ промисловість
- ✓ сільське господарство
- ✓ торгівля
- ✓ банківська система
- ✓ юридична система
- ✓ інформаційна система
- ✓ видавнича
- ✓ інші

Формами власності можуть бути:
приватна, державна, акціонерна, колективна, сімейна та інші.

Підприємництвом можуть займатись усі, окрім таких громадян, як: військовослужбовці та органи:

- о прокуратури;
- о внутрішніх справ;
- о суду;
- о державної безпеки;
- о державного арбітражу;
- о державної влади та управління;
- о особи, що не погасили судимість за крадіжку, хабарництво та інші кримінальні злочини.

II. Бізнес – план, його суть та актуальність

Втілення в життя нової підприємницької ідеї, розробка нового проекту діяльності, зміна організаційно-правової форми діяльності,

залучення іноземних і вітчизняних інвестицій, вимагають застосування особливої форми планування – бізнес-плану.

Ми знаємо, що щорічно мільйони людей розпочинають власну справу, більшість робочих місць у світі створюється в малому та середньому бізнесі.

Що ж таке бізнес-план?

Бізнес-план – це специфічний плановий документ, що підсумовує перспективи підприємницької діяльності, дає змогу творчо усвідомити майбутнє, надає необхідну інформацію зацікавленим особам, а саме:

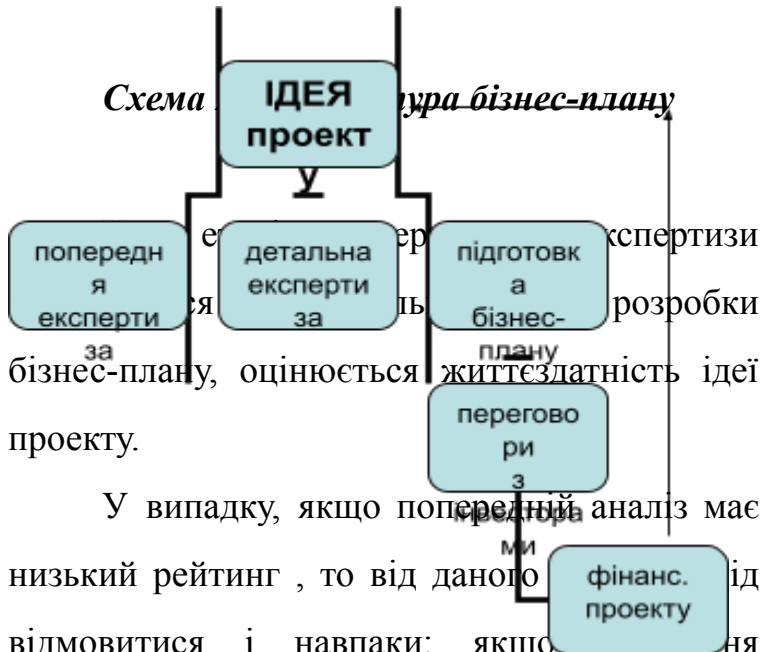
- банкірам, інвесторам, фінансовим посередникам.

Бізнес-план має охопити аналіз проблем, із якими фірма може зіткнутись у майбутньому.

Тому, складання бізнес-плану сприяє підвищенню надійності, а саме: вивчаються перспективи розвитку майбутнього ринку збуту; з'являється можливість перевірити конкурентоспроможність запропонованої продукції; проводиться визначення майбутніх ризиків; виявляються додаткові можливі оцінки витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Не існує стандартної форми бізнес-плану. Ви можете розробити власну схему, яка б відповідала вашій майбутній діяльності (*схема 2.1*).

Ось, наприклад:



У випадку, якщо попередній аналіз має низький рейтинг, то від даного проекту відмовитися і навпаки: якщо експертиза засвідчує високий рівень проекту, переходити до детальної експертизи з одночасною з розробкою бізнес-плану.

Для світової практики досить поширеним є поділ бізнес-плану на дві частини: основну і резюме.

Основна частина містить у собі:

- ☐ опис виду діяльності;
- ☐ опис товару або послуги;
- ☐ оцінку галузі;
- ☐ аналіз ринку;
- ☐ план маркетингу;
- ☐ план виробництва;
- ☐ фінансовий та інвестиційний план;
- ☐ організаційний план;
- ☐ аналіз ризику.

Можуть бути й інші розділи, що відображають перспективи й обмеження майбутньої діяльності підприємства.

Наприклад, основні аспекти *розділу «Конкуренція»* такі:

- перелік фірм - виробників аналогічного товару або послуги;

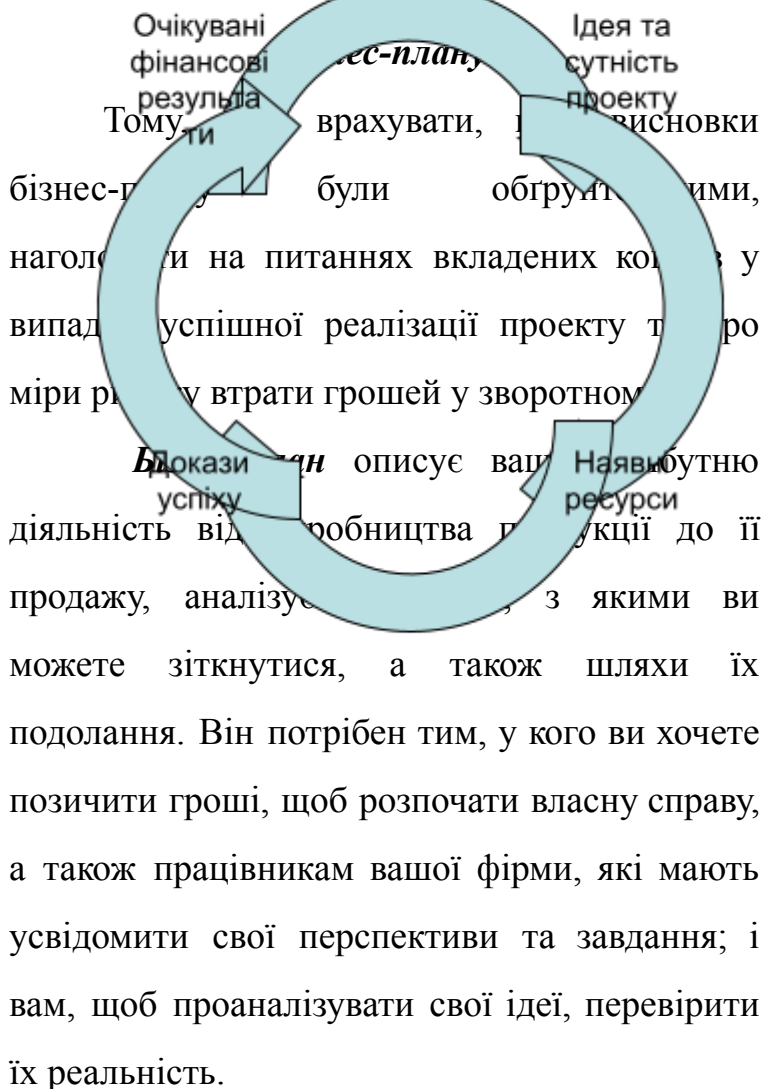
- загальні показники діяльності конкурентів, обсяг продажу, величина доходів, оновлення продукції, величина витрат на маркетинг та рекламу, інші;
- політика ціноутворення на продукцію.

Висновки бізнес-плану або, як їх ще називають, *резюме* – це результат роботи з його розробки.

Доцільно обґрунтувати резюме бізнес-плану на 1-3 сторінках, розкрити усі переваги даного проекту.

Мета резюме – загострити увагу інвесторів та кредиторів на ефективність запропонованої ідеї, її життєздатність, а також потрібно примусити кредиторів та інвесторів повірити у майбутній успіх підприємців. (схема 2.2).

Схема 2.2. Технологія побудови висновків



Бізнес-план повинен відповідати на питання: *«Чи варто вкладати гроші у цей проект і чи принесе він прибуток, здатний окупити всі витрати?»* Гроші для власної справи можна позичити у родичів або взяти кредит в банку, хоча кредити мають свої плюси та мінуси, все треба продумати, зважити, проконсультуйтеся з юристом.

Власну справу можна розпочати *«з нуля»* або з придбання фірми, що вже існує.

Для того, щоб бізнес-план працював, він має бути легким та доступним, розрахованим не на припущеннях, а на конкретних даних.

Вид діяльності можна обрати самостійно, це може бути виробництво, надання послуг, оптова або роздрібна торгівля.

Ось, наприклад, декілька підприємницьких ідей:

- інформаційно-освітній центр;

- виготовлення виробів ручної роботи;
- виготовлення кулінарних виробів;
- торгівля продуктами харчування;
- торгівля промисловими товарами;
- торгівля оргтехнікою та канцтоварами;
- сканування,ксерокопіювання,
ламінування;
- відео послуги;
- пошиття одягу, штор, комплектів
білизни, тощо;
- фотоательє;
- салон краси;
- готель;
- ресторан, кафе;
- вирощування квітів, декоративних
рослин, овочів;
- ремонт квартир;
- ремонт побутової техніки;
- туристичне агентство;

- ремонт автомобілів;
- інші.

Окремі види підприємницької діяльності вимагають одержання ліцензії, про умови та правила її отримання можна дізнатися у податковій інспекції.

Потрібно продумати ідею, вид продукції чи послуги, вказати можливості використання вашої продукції. Для нормального функціонування підприємництва повинні виконуватися певні умови: *економічна, політична, юридична, соціальна, психологічна*.

Кожен підприємець має бути **лідером** і ставити перед собою мету (*рис. 2.1. Секрети успіху*).

Лідер – бізнесмен, ставить собі мету у вигляді гасла:

« Я можу, я буду і я це зроблю! »

Десять якостей лідера:

Бере відповідальність на себе

Підкорює свій страх та йде на ризик

Має мету та план її досягнення

Діє

Стимулює відносини та команду

Здатний швидко приймати рішення і
знаходити вихід із ситуацій

Вірить в успіх

Лідер є взірцем та прикладом для усіх

Постійне самовдосконалення та розвиток

Уміє аналізувати свої досягнення , успіхи

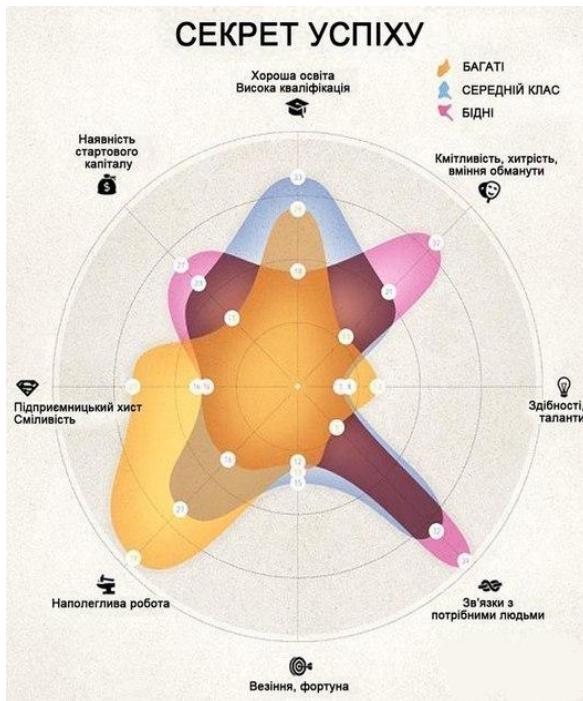


Рис. 2.1. Секрети успіху

Отже, *підприємництво* – це такий вид діяльності, без якого не може бути ні ефективної економіки, ні ринку, ні бізнесу. Тому, багато молодих людей прагнуть розпочати власну справу, з метою одержання прибутку, незважаючи на ризик.

Запропонований методичний посібник має на меті дати уявлення про процес планування підприємництва, вирішення економічних завдань і самостійної розробки бізнес-плану.

2.1 Титульний аркуш

Оформлення бізнес-плану починається з титульної сторінки, на якій міститься інформація щодо автора проекту, назви документа, його головної ідеї. При цьому особливо важливо чітко сформулювати бізнес ідею, що покладається в основу бізнес-плану.

Не менш важливим є зовнішній вигляд бізнес-плану, щоб цей документ було приємно тримати в руках. Тут слід врахувати обкладинку, колір, оформлення, заголовки, тощо.

Назва фірми може розказати покупцям хто ви, чим займаєтесь, звернути увагу на якість вашої продукції чи послуги. Назву потрібно обирати коротку, щоб легко запам'ятовувалась. Вказати адресу, телефон, пошту.

На другому аркуші потрібно вказати зміст документу, тобто його структуру за розділами.

2.2 Резюме

Резюме – це загальний огляд бізнес-плану. Складається вже після того, як закінчено розробку всього бізнес-плану, але розміщується на початку документу.

Резюме повинно дати чітке уявлення про головну мету бізнес – плану, переваги проекту.

Рішення про можливість фінансування приймається після ознайомлення з резюме, тому текст має бути простим, лаконічним, щоб викликати зацікавленість у потенційних інвесторів.

Розмір резюме, як було зазначено вище до трьох друкованих сторінок.

У резюме слід зазначити повну назву і адресу фірми, форму власності, засновників, кількість людей залучених до справи, головні завдання, тощо.

У резюме потрібно відповісти на такі запитання:

- *Який продукт чи послугу Ви пропонуєте?*
- *Чим відрізняється Ваш продукт від аналогічних товарів інших виробників?*
- *Яка нова технологія використовується?*

- *У чому переваги Вашої продукції чи послуги?*
- *Хто буде її купувати?*
- *Які перспективи розвитку обраного бізнесу?*
- *Які ви ставите завдання перед собою на початковому етапі та в майбутньому?*
- *Скільки грошей потрібно, щоб розпочати власну справу і де Ви їх плануєте брати?*
- *Яка доцільність Вашого проекту?*
- *Коли Ви плануєте одержати прибуток і як Ви його використаєте?*
- *Які можливі ризики у Вашому підприємництві і як Ви плануєте їх пом'якшити?*



III. Аналіз галузі

Щоб зробити аналіз галузі, в якій Ви хочете розпочати власну справу, скористайтеся статистичною інформацією. Проаналізуйте, як розвинена галузь в столиці, обласних і районних центрах, у селах. Потрібно зробити висновки про перспективи бізнесу, який Ви хочете розпочати.

Компанія, вид продукції чи послуги

Підприємницька діяльність дасть вам можливість реалізувати професійні знання та практичний досвід.

Якщо підприємництво вже існує, опишіть історію його створення, яких результатів досягло, кому належить. Для нового підприємництва вкажіть, скільки часу ви розробляли свою бізнес-ідею і що ви вже зробили для її реалізації. Який розмір підприємництва планується спочатку, який - після розширення, скільки працівників буде спочатку і скільки після збільшення виробництва? Які приміщення потрібні для виробництва або надання послуг? Які вимоги у вашому бізнесі щодо захисту здоров'я і безпеки праці? Як ви їх будете виконувати?

IV. Маркетинговий аналіз, стратегія



Розділ «Маркетинговий аналіз, стратегія» дозволяє визначити перспективи підприємницької діяльності.

У ньому повинен бути відпрацьований
весь спектр засобів за допомогою яких можна
забезпечити успіх бізнес – плану.

У першу чергу слід розробити та обґрунтувати загальну стратегію маркетингу, схему збуту товару чи надання послуг, систему ціноутворення, напрямки розвитку реклами, методи обслуговування клієнтів.

Слід пам'ятати, що якщо ринок – це місце зустрічі покупців і продавців, то

маркетинг – це діяльність, яка допомагає їм зустрітися.

Окрім цього, *треба намагатися виробляти те, що можна продати, а не продавати те, що можна виробити.* Це одне із правил ефективного підприємництва.

Маркетингова діяльність починається з дослідження ринку. Спочатку вивчають смаки і потреби споживачів, роблять аналіз попиту на товар, цін подібних товарів на ринку, ведуть пошук споживачів. Потрібно продумати, які групи людей будуть купувати ваші товари або користуватися вашою послугою. Які ви встановите ціни?

Детально обміркувати недоліки та переваги стратегії низьких і високих цін. Порівняйте якість ваших товарів і рівень надання послуг з тими, що пропонуються на ринку. Якщо ви виготовляєте товар кращий чи

гірший від товару ваших конкурентів, то можете зробити невеличкі знижки чи надбавки до ринкових цін. Постійним клієнтам чи оптовим покупцям також можна робити знижки цін. Слід пам'ятати про зовнішній вигляд продукції, її надійність. Тому варто провести аналіз товарів, які виробляють конкуренти, їх сильні та слабкі сторони. *Адже, конкуренти – це підприємці і фірми, які виготовляють подібні товари або надають подібні послуги.*

Пам'ятайте: Хто забуває про конкурентів, того завтра забуде ринок.

Сильні сторони – це оригінальні нові технологічні процеси виготовлення продукції.

Зробіть висновки: якщо ваша продукція гірша, то що ви будете робити, щоб покращити її якість. Якщо ж краща, то чітко визначте, чим ваш товар відрізнятиметься від

товарів конкурентів, щоб мати конкурентні переваги у свідомості споживачів.

Бажано виготовляти кілька видів продукції і надавати кілька видів послуг.

Товар – це все, що пропонується на ринку для продажу. Це матеріальні об'єкти, послуги, ідеї, товари повсякденного попиту, тощо.

Для реалізації товарів – новинок потрібні значні зусилля з боку продавців. Продумайте, як ви будете продавати ваш товар на початковому етапі діяльності і як будете збільшувати обсяг збуту в майбутньому. Можна працювати одночасно на декількох ринках, наприклад продавати продукцію в роздрібній торгівлі і через поштову торгівлю.

Посередники (*оптові чи роздрібні*) допоможуть продавати товари, забезпечать

зручність місця і часу придбання товару споживачами з меншими витратами часу. Деякі підприємці недооцінюють час, що витрачається на реалізацію продукції. В перший рік діяльності вам, можливо прийдеться затрачувати до 80% свого часу на укладання угод і збут продукції. Включіть в бізнес – план опис будь-яких спеціальних вимог для продажу продукції.

На упаковці може бути надрукована інформація про вашу фірму або продукцію, вона створює перше враження, тому важливий навіть колір.

Упаковка захищає товари при транспортуванні та зберіганні, але вона не повинна забруднювати довкілля і бути дорогою.

Слід пам'ятати про рекламу, адже *витрати на недостатню рекламу – це зайві витрати.*

Можна використати усі засоби реклами (газети, журнали, інтернет, соціальні мережі, власний сайт, телебачення, радіо). Можна організувати виставку чи ярмарку та продемонструвати свій товар чи послугу. Потрібно обрати такий вид реклами, щоб донести потрібну інформацію до покупців при менших витратах.

Пам'ятка. Рекламне гасло (слоган) повинно бути чітким, лаконічним, цікавим, коротким, щоб швидко запам'ятовувалось.

Тон рекламного оголошення може бути, як серйозний і діловий, так і м'який, довірливий або гумористичний.

Примітка. **Кожне рекламне оголошення має заголовок, основний текст і довідкову інформацію.**

Заголовок повинен привернути увагу і викликати бажання прочитати основний текст.

Основний текст має бути конкретним, з повною інформацією.

У довідковій інформації вкажіть адресу, телефон, поштову адресу, умови купівлі рекламного товару.

Пишіть рекламу короткими реченнями, не давайте технічних термінів. Можна розмістити рекламне оголошення на дошках оголошень, на вивісках, банерах, білбордах, штендерах, сітілайтах, і. т.д.

Реклама в Інтернеті – це можливість розширити свої власні можливості і перспективи, тому про це не слід забувати.

V. Виробничий план

Для виготовлення продукції чи надання послуг потрібно мати приміщення з обладнанням.

Приміщення може бути власне або орендоване. Якщо ви будете надавати послуги, бажано вибрати приміщення в центрі, поруч із зупинкою транспорту, на одній із густонаселених вулиць, щоб у майбутньому можна було збільшити обсяг продажу.

Вартість оренди приміщення обговоріть при укладанні угоди. Якщо орендоване приміщення потребує ремонту, то вкажіть про це у договорі оренди, домовтеся про оплату ремонту або зменшення орендної плати на деякий період. Можна встановити електричний лічильник, а при потребі й інші лічильники.

Обладнання та засоби можна взяти в оренду або купувати. Потрібно детально все обміркувати, як буде захищене майно від крадіжок чи інших обставин (*сигналізація, страхування, тощо*).

Вартість всього обладнання, яке потрібно купити, потрібно поррахувати. Наприклад, якщо технологічний процес виробництва буде складним, то в додатках до бізнес-плану можна намалювати схему встановлення обладнання у приміщенні.

Звичайно, передбачити майбутнє не реально, проте обміркувати та запланувати можливо. Якщо у майбутньому ви плануєте розширення виробництва чи будівництво нового приміщення. Всі плани на майбутнє потрібно детально продумати.

Наприклад, потрібно поррахувати, який у вас буде обсяг виробництва. Для цього

кількість виготовлених виробів або наданих послуг за один день перемножите на кількість робочих днів. Яку сировину будете використовувати, де її братимете, і.т.д. Вибираючи постачальників матеріалів, необхідних для виробництва і надання послуг, врахуйте їх якість, надійність постачання та ціну. Можна купувати матеріали в гуртовій торгівлі. Бажано, щоб у виробництві не було токсичних відходів, які забруднюють довкілля і контролюються державними органами.

VI. Управління та організація



Розпочинати власну справу вперше краще, як фізична особа, приватний підприємець (ФОП).

Складаючи свій бізнес – план, продумайте, як ви будете керувати вашою фірмою, магазином, центром і.т.д.

Від компетентності, професійності та організації управління залежить результат подальшої роботи.

Важливо продумати, хто буде вести облік і декларувати доходи. Якщо ж ви будете робити це самостійно, то потрібно детально ознайомитися з нормативними документами у податковій інспекції. Ви будете працювати спочатку самі, чи плануєте найняти працівників? Щоб залучити працівників у творчий процес, бажано виплачувати їм премію (*5-10% від прибутку*). Це зацікавить працівників у результатах роботи, буде

запорукою ефективної роботи колективу. Скільки днів на тиждень ви будете працювати і які дні будуть неробочими? Якщо працюватимуть наймані працівники, потрібно встановити час початку і закінчення робочого дня і умови понадурочної роботи, перерви на обід, зручний для клієнтів.

Можна зробити попередній запис клієнтів на обслуговування у найбільш зручний для них час, передбачити умови термінового виконання замовлень

VII. Фінансовий план



Фінансовий план – це розділ з розрахунками ваших майбутніх доходів і

витрат. Він дозволяє зробити висновки про реальність проекту бізнес-плану.

Вкажіть, якою буде періодичність ваших витрат (*раз на тиждень, раз на місяць, раз на квартал*). Найчастіше визначають витрати на виконання місячного обсягу робіт.

У розділі «**Виробничий план**» ви вже порахували вартість всього потрібного обладнання. У витрати вартість обладнання включають не у повному обсязі, а у вигляді амортизації.

Амортизація – це поступове перенесення вартості обладнання на виготовлену продукцію або надання послуги.

В кожній державі встановлені норми амортизації у % для різних видів обладнання.

Якщо у вас є наймані працівники, визначте розмір місячної заробітної плати кожного, додайте і одержану суму включіть у

витрати. Вартість матеріалів, які ви витрачаєте на виробництво або надання послуг, включаються в повному обсязі.

Якщо ви будете орендувати приміщення, включіть у витрати вартість оренди. Порахуйте оплату інтернету, поїздки, інструментів, реклами, канцтоварів, оргтехніки, комунальних послуг (електроенергії, опалення, води, газу) та інших витрат. Дізнайтеся в аудиторській службі, що можна включити у витрати. Знайдіть суму всіх витрат.

У *розділі «Виробничий план»* ви порахували обсяг виробництва. Щоб знайти дохід, перемножте середню вартість одиниці продукції на обсяг виробництва. Цей дохід ви отримаєте за умови, що вся виготовлена продукція буде куплена і послуги оплачені.

Відніміть від доходу всі ваші витрати і знайдіть прибуток до оподаткування. З нього потрібно сплатити податки. Уряд збирає податки для фінансування соціальних витрат, освіти, науки, медицини, утримання армії.

Про точний розмір податків можна дізнатися у податковій інспекції. Ви можете сплачувати Єдиний податок *(розміри оподаткування, пільги, ставки єдиного податку можуть змінюватися, тому ФОП слід уважно стежити за новинками)*.

Ставки єдиного податку та застосування РРО для ФОП

Разом із збільшенням мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму відбулися зміни в ставках єдиного податку з 01.01.2020р.

Надаємо пам'ятку для ФОП, які обрали

спрощену систему оподаткування (див. таблицю 7.1).

Таблиця 7.1. Ставки оподаткування

Група ФОП на єдином у податк у	Опис	Ставка єдиного податку згідно п.п 293.1 , 293.2 ПКУ.	Подача звіту в ДФС	Термін оплати податку (згідно 295.1 та 295.3 ПКУ)
1 група	дохід за 2020 рік до 824 043 грн, відсутність найманих працівників	до 10% прожитково го мінімуму, що дорівнює 210,20 грн (2102 грн×10%)	звіт подається раз в рік протягом 60 календарни х днів після завершення року (пункти 49.18.3 та 296.2 ПКУ)	до 20 числа (включно) поточного місяця або авансовим внеском за весь звітний період (п. 295.1 ПКУ). Для прикладу: єдиний податок за січень сплачується до 20 січня включно
2 група	дохід за 2020 рік до 4 120 218 грн, максимум 10 найманих працівників	до 20% мін. ЗП, що дорівнює 944,60 грн (4723 грн×20%)		

3 група	дохід за 2020 рік до 6 497 267 грн, кількість співробітни ків необмежена	3% + ПДВ або 5% від доходу	звіт подається щокварталь но протягом 40 календарни х днів (пункт 49.18.2 та 296.3 ПКУ)	протягом 10 календарн их днів після останньог о дня подання декларації за квартал (п. 295.3 ПКУ). Для прикладу: Звіт за перший квартал подається до 10 травня (40 календарн их днів). Тому термін оплати податку за перший квартал до 20 травня
------------	--	----------------------------------	--	--

Потрібно порахувати усі податки з
врахуванням доплати до Пенсійного фонду,
тобто від вашого прибутку до оподаткування

відніміть розмір податків і знайдіть чистий прибуток.

Далі визначте рентабельність до витрат
(*відношення чистого прибутку до витрат* $\times$
100%). Цей показник дає можливість
порівняти результати вашої роботи з
результатами роботи інших.

Наявність декількох видів товарів або
послуг допоможе збільшити рентабельність.
Щоб ваш прибуток був більшим, нарощуйте
випуск більш рентабельної продукції і зніміть
з виробництва продукцію з низькою
рентабельністю.

Розрахунок фінансового плану краще
оформити у вигляді таблиці. Якщо частину
прибутку ви будете використовувати на
збільшення виробництва, то зможете купити
більше матеріалів, збільшити витрати на

виробництво і одержати більшу кількість готової продукції.

Найважчим буде перший період роботи, а потім економічні показники, за умови стабільної роботи, будуть покращуватися.

VIII. Оцінка ризиків



Проаналізуйте можливі ризики і продумайте шляхи їх пом'якшення.

До ризиків, які будуть негативно впливати на майбутній прибуток, слід віднести фінансово-економічні, соціальні, технічні, екологічні. Окрім цього, може погіршитись здоров'я.

У зв'язку з нестабільністю економіки можливе підвищення цін на придбання матеріалів, на бензин, електроенергію, можливі зміни в оподаткуванні, тому можуть збільшитися витрати на виробництво продукції. Це призведе до підвищення ціни збуту одиниці продукції, що може зменшити попит на неї, відбудеться затоварення і псування продукції внаслідок тривалого зберігання.

Можлива поява нових конкурентів, тому ваша продукція повинна мати високу якість.

Об'єктивна оцінка можливих ризиків, їх передбачення дозволить вийти із скрутного становища з найменшими втратами.

Вам необхідно знати негативні сторони підприємництва. Створення малого бізнесу не завжди гарантує постійний прибуток.

Ймовірність невдачі в малому бізнесі досить велика, тому підприємець не може розраховувати на пільгові умови кредитування.

Підприємець несе повну персональну відповідальність за наслідки своєї діяльності і прийняті рішення. Це значить, що у разі невдачі, коли він не зможе повністю розрахуватися зі своїми кредиторами, є ризик втрати власного капіталу та майна.

Підприємець не може, як правило забезпечити найманих робітників високим заробітком, а також дати достатній рівень соціального захисту, тому він повинен реально оцінити можливості залучення на свою фірму висококваліфікованих працівників.

Як показує досвід, робочий тиждень в більшості підприємців – початківців 60-70

годин на тиждень, тому приготуйтеся до роботи з ненормованим робочим днем.

Щоб зменшити ризики, укладайте договори із постачальниками матеріалів з обумовленням стабільних цін, підвищуйте культуру обслуговування, слідкуйте за термінами придатності матеріалів, продукції, створіть умови для якісного зберігання товарів, робіть необхідні знижки до цін.

Примітка. Вирішіть самі, яку частину матеріалу доцільно подавати в основному тексті бізнес – плану, а яку (*деталізовану, бажано у таблицях, додатках*). Все залежить від кількості цифрових даних.

*Вірте в себе, вірте в свої сили! Навчайтесь,
розвивайтесь, пізнавайте нове!*

*Бажаю, щоб ваша справа приносила рясні
плоди на шляху до мети!*





Бізнес – план
інформаційно – освітнього центру



Підприємець : Курдибаха Альона Андріївна
Адреса: вул. Музейна, 32/9
тел. 0976871942

Вартість проекту:
437866 грн

м. Волочиськ
2020 рік

Зміст

Передмова.....	50
I. Резюме.....	52
II. Аналіз галузі	62
III. Маркетинговий аналіз і стратегія, оцінка ринку.....	69
IV. Виробничий план	77
V. Управління і організація	81
VI. Фінансовий план.....	85

*«Яким буде майбутнє України – залежить
виключно від нас, від нашої наполегливості,
нашої місії, цінностей, нашої праці...»
А.А. Курдибаха*

Передмова

Як ми знаємо, сучасна економічна криза
підвищує рівень безробіття молоді.

Зайнятість впливає не лише на
матеріальний стан людини, а й визначає її
психічне, моральне та соціальне положення,

визначає місце людини в суспільстві та її майбутнє, молодь не реалізувавши себе в Україні – масово емігрує за кордон.

Якщо не змінити ситуацію, що склалась, то українське виробництво зупиниться : нікому буде працювати, країна деградуватиме.

Саме проблема зайнятості та працевлаштування молоді, змусила акцентувати увагу на створенні даного бізнес-проекту.

Мета проекту мотивувати молодь до самозайнятості, розвитку підприємницького потенціалу, можливості самореалізації, формуванню в молоді зацікавленості для економічного розвитку рідного міста та країни в цілому; охопити найширше коло творчих, цілеспрямованих людей; отримати прибуток від надання послуг.

Час глобальних змін дає для людей додаткові реальні можливості, всім тим бажаючим, які можуть нестандартно мислити і бачити перед собою різні можливості.



I. РЕЗЮМЕ

- *Яка саме продукція буде вироблятися?*
- ✓ Інформаційно-освітній центр «**Leader**» працює у сфері послуг.
- ✓ Основним видом діяльності є інформаційно-освітні послуги.
- *Що передбачає даний проект:*
підтримку і розширення існуючого

бізнесу, чи започаткування нового?

- ✓ Даний проект передбачає розширення бізнесу, адже на території м. Волочиськ сьогодні функціонує лише один сімейно-освітній центр **«Let's Do»**.
- *Яка загальна вартість проекту та за рахунок яких коштів передбачається його реалізація?*
- ✓ Загальна вартість проекту – 437866 тис.грн.
Реалізація проекту передбачається за рахунок інвестиційних коштів.
- *Які обсяги збуту прогнозуються на найближчі 3 роки та які фінансові результати очікується отримати?*
- ✓ План прибутку – 522 тис. грн.
- *Який термін окупності даного проекту та строк його реалізації?*

- ✓ Термін окупності даного проекту – 2-3 роки.
- ✓ Строк реалізації даного проекту – 1 рік.

Даний проект спрямований на відкриття приватного позашкільного закладу , а саме:

**Інформаційно-освітнього центру
« Leader ».**

Адреса: Хмельницька обл.,
м. Волочиськ, вул. Музейна 32/9.

**Організаційно-правова форма
діяльності:**

фізична особа – підприємець (ФОП).

Інформаційно-освітній центр «**Leader**»
пропонує чесні стосунки між усіма
учасниками освітнього процесу.

Запорукою успіху нашої
підприємницької діяльності є компетентний і

відповідальний підхід до справи, висока якість роботи, конфіденційність, прагнення розширення бази клієнтів. Створення даного центру надасть можливість відкривати достовірні широкі горизонти в сучасних новітніх умовах нашого бурхливого життя, реалізувати свої професійні знання та навички з основ підприємництва та ведення бізнесу; планування, організації та технології управління персоналом; ведення бухгалтерії; створення реклами і т.д.

Окрім послуг економічного напрямку будуть і культурно-мистецького. Значна частина людей не вірять у себе, не знають, як себе знайти, як діяти в тій чи іншій ситуації, тому психологічні тренінги теж стануть у нагоді.

**Призначення центру - надання
широкого спектру послуг різного
навчального напрямку, а саме:**

- планування, організація та управління;
- основи підприємницької діяльності та бізнесу;
- основи бухгалтерського обліку;
- основи рекламного маркетингу та дизайну;
- основи оподаткування;
- діловодство та робота з документами;
- послуги поліграфії;
- допомога в складанні резюме та презентації своїх послуг і товару;
- фітнес і послуги масажиста;
- гітара;
- вокал;

- акторська майстерність;
- хенд-мейд;
- дитячі курси для дітей (*навчання фінансової грамотності, розвиток лідерських якостей, освоєння тайм-менеджменту*);
- організація та підтримка культурно-масових заходів міста;
- організація майстер класів;
- психологічні тренінги

На початковому дослідному етапі надання послуг планується проводити у ліцеї, у вигляді клубу за інтересами (за напрямками), оскільки облаштування навчальних кабінетів оснащено необхідними засобами, дидактичними матеріалами, видами бухгалтерської документації, необхідним програмним забезпеченням і т.д. В ліцеї прекрасна матеріально-технічна база,

просторий спортивний та тренажерний зали, актова зала, що є центром творчості та насиченого культурного життя ліцею.

Клуби за інтересами, молодіжні об'єднання – це одна з найкращих можливостей для самореалізації особистості. Оскільки, в ліцеї велика увага приділяється не лише навчальній роботі, а й виховній, саме тому, на початковому етапі експертизи проекту буде організований клуб за інтересами, що надасть можливість зайнятися улюбленою, цікавою справою: адміністративною, бухгалтерською, хенд-мейдом художньою самодіяльністю, спортом, і т.д.

Персонал, який буде надавати послуги – це команда в складі кваліфікованих педагогічних працівників закладу професії *«Адміністратор; обліковець з реєстрації бухгалтерських даних»*, керівників гуртків,

психолога та найкращих учнів-стажерів, які навчаючись одночасно зможуть навчати інших, що мотивуватиме їх до подальшого саморозвитку. Послуги можна буде надавати у відведені години для консультацій чи гурткової роботи.

Пройшовши попередній етап експертизи даного бізнес-проекту, у подальшому розвитку, плануємо розширення та створення *приватного інформаційно-освітнього центру, орендувати приміщення (200 м²) у зручному для клієнтів місці. Можливо орендувати приміщення для навчання на конкретну кількість годин за договором. Для цього варто звернутися з пропозицією до керівника ліцею або керівників шкіл нашого міста. Таким чином, на самому обладнанні для кабінетів і навіть на оренду приміщення, можливо значно*

заощадити. Шукати підтримки будемо у місцевих органах влади, спонсорів і меценатів.

Значна частина молоді не вміє змістовно та корисно використовувати свій вільний час і дозвілля, не знають як заявити про себе та свої здібності чи інтереси. Досить часто молодь віддає перевагу соціальним мережам та «віртуальному» спілкуванню, шкідливим звичкам, ігроманії. Для багатьох віртуальне спілкування повністю заміняє контакт з живими людьми. Вони так занурюються у цей світ, що реальне життя і люди з їхніми почуттями, проблемами стають їм нецікавими.

Ідея *створення інформаційно-освітнього центру «Leader» була мотивована тим, щоб зацікавити молодь, допомогти в самореалізації та створенні умов для розвитку молодіжної підприємницької ініціативи.*

Плануємо, що попит на даний вид послуг буде зростати, а конкуренти займають незначний обсяг ринку в даній місцевості, оскільки даного центру із таким спектром послуг у нашому місці на жаль немає.

В майбутньому усі витрати, розцінки на види послуг, плануємо встановити на рівні ринкових, надаючи знижки постійним клієнтам, даватимемо гарантію якості послуг. При відкритті центру використаємо засоби зовнішньої реклами, а саме: самостійно створимо слоган (гасло) для рекламного оголошення у місцевій газеті; виготовимо інформаційні буклети та рекламний штендер, створимо власний сайт, оформимо та встановимо вивіску, задіємо соціальні мережі і т.д.

При розширенні центру плануємо провести підписку видань з бухгалтерського

обліку та оподаткування, придбати сучасне обладнання: засоби виготовлення, копіювання і розмноження документів, засоби обробки документів, засоби обчислювальної техніки і т. д.

Для придбання обладнання та матеріалів нам необхідно - 387866 грн.



Послуги надаватимемо
якісно, професійно:
команда працюватиме на
результат, оскільки
проблема самозайнятості

молоді зачіпає кожного зокрема. Персонал сприятиме розвитку підприємницького потенціалу молоді нашого міста. В складі нашої команди є викладачі, професіонали своєї справи, що самостійно розроблятимуть навчальні та електронні посібники, довідники, тощо. Окрім цього облік виконаної роботи

вестимемо самотійно, оскільки в команді є фахівці з обліку, організації та управління персоналом.

Встановимо графік роботи, зручний для клієнтів і з отримуваних прибутків - **85 %** *направлятимемо на розвиток даного бізнес проекту, а 15 % - на виплати премій за якісне обслуговування клієнтів.* Сплачуватимемо податок, який забезпечить нам і нашим працівникам нарахування пенсійного стажу. Щоб зменшити ризики, постійно намагатимемось підвищувати культуру обслуговування клієнтів, слідкуватимемо за термінами і якістю надання послуг.

Підвищувати якість надання послуг і обслуговування будемо на основі застосування нових технологій та засобів навчання, впровадження постійно діючих методів

контролю за якісною роботою персоналу, техніки, тощо.

II. Аналіз галузі та вид діяльності

Освіта завжди була особливою функцією суспільства й держави, спрямованою на формування і розвиток соціально-значущих якостей кожної людини як члена суспільства і громадянина держави.

В Україні безліч людей, маючи спеціальність перенавчаються, так як у них з'являється можливість заробітку в іншій сфері. Для людей, які не можуть знайти роботу за спеціальністю, а також для тих, хто хоче придбати нові знання, невеликі навчальні центри є хорошим виходом із ситуації, коли робота потрібна терміново, а довгі роки витратити на навчання пізно або не по кишені.

Короткострокові курси дозволяють таким людям придбати основи знань з необхідного їм напрямку або освоїти, суміжну з основною, спеціальність. Зазначені обставини роблять послуги таких невеликих навчальних центрів вельми затребуваними, а, отже, і діяльність цих закладів здатна приносити своїм власникам досить відчутні доходи.



Таким чином, наша підприємницька діяльність буде здійснюватись у самій динамічній сфері – **сфері послуг**.

В нашій країні сфера послуг випереджає виробничу сферу за темпами росту, розвитком нових видів послуг, та за рівнем пристосування до потреб ринку і споживачів. Для швидкої окупності наших грошових вкладень і раціонального використання всіх навчальних площ невеликого центру, кращим

варіантом буде поєднувати відразу кілька різновидів діяльності.

Виділимо ряд основних причин, за якими наша майбутня діяльність затребувана та має попит у користувачів:

- ✓ повний спектр спеціалізованих знань;
- ✓ нестача ресурсів (людей, часу, навичок знань) для вирішення ряду питань з організації, обліку, управління і т.д;
- ✓ уявлення про взаємодію різних елементів бізнесу;
- ✓ ділові та дружні контакти (networking);
- ✓ стабільне джерело фінансування;
- ✓ власна альтернативна освітня програма.

Для проведення аналізу ринку збуту необхідно проаналізувати конкурентоздатність

і переваги тих послуг, що надаватимуться
(таблиця 1.1).

**Таблиця 1.1. Аналіз трьохрівневої
структури послуг**

№ з/п	Рівень структури	Стандартні виконання	Продукт, що пропонується
1	Ядро (мета) послуги	Бухгалтерські, послуги рекламного дизайну та поліграфії, інформаційно-консультаційні, послуги мистецького напрямку	Задоволення потреб клієнтів в отриманні широкого спектру послуг
2	Товар в реальному виконанні	Консультації, семінари, тренінги, бізнес-конференції, громадські заходи, і т.д.	Проведення всіх заходів як індивідуально, так і для будь-якої кількості людей, ексклюзивність інформації, система знижок для всіх категорій
3	Продукт з оточенням	Проведення всіх заходів у	Створення інформаційно-о

		офіційних обставинах, навчання і консультації за правилами, за графіком	світнього центру «Leader» для спілкування і отримання знань та вмінь, кофе-брейк для клієнтів під час консультацій, гнучкий графік надання послуг... Постійне підвищення рівня надання послуг, розподілення по підготовчій базі клієнтів
--	--	--	--

Таким чином, можна зробити висновок, що запропонована послуга буде надаватися з особливим інтересом, щоб підвищити зацікавленість клієнта. Але найголовніше те, щоб отримані знання та вміння втілювалися у життя і не забувалися.

Саме тому й необхідно створення *інформаційно-освітнього центру “Leader”*, де можна буде підтримувати свій рівень і спілкуватися з однодумцями. Окрім того, для підтримування конкурентоздатності наших послуг, планується постійна робота над собою, над якістю послуг, над свіжістю інформації та зацікавленістю клієнтів.

**Для підвищення конкурентоздатності
плануємо здійснювати такі заходи:**

- ☐ постійний контроль ціноутворення
- ☐ підвищення якості надання послуг
- ☐ підвищення кваліфікації
- ☐ проведення рекламної компанії
- ☐ якісне обслуговування та повага до клієнта

У сфері управління панує висока конкуренція, тому домогтися успіху

підприємцю - самоукові надзвичайно складно. Навчання дає змогу працювати у групах, аналізувати складні бізнес-кейси, працювати над консалтинговими проектами, обговорюючи події та світові тенденції у сфері бізнесу. Окрім роботи у команді, учасники розвивають у собі лідерські якості.

Кожен молодий підприємець, починаючи свою діяльність, розуміє, що порядок у справах – це запорука успіху. Проте, не маючи спеціальних знань, часу і доступу до джерел інформації, потенційний клієнт залишає безліч питань без відповіді.

У своїй діяльності ми будемо пропонувати клієнтам цікавий, пізнавальний матеріал і, насамперед, ефективні методики, інвестуватимемо кошти у різні сучасні інструменти (*наприклад, комп'ютерне програмне забезпечення, бухгалтерську*

документацію, цікаві книги, фізичні вправи, ігри і.т.д.), прийматимемо участь у конференціях, семінарах і відслідковувати новини на ринку освітніх матеріалів, щоб бути в курсі новаторських розробок.

Отже, ринок даних послуг матиме потребу у фахівцях різної організаційно-правової форми, а наша майбутня діяльність буде конкурентоспроможною.

III. Маркетинговий аналіз і стратегія. Оцінка ринку

В Україні є ряд приватних шкіл, навчально-освітніх центрів з надання послуг, але послуг такого спектру, а ні в нашому місті, а ні в країні немає.

Єдиним конкурентом у нашому місті є сімейно-освітній центр «**Let's Do**», але спектр послуг даного центру дещо іншого напрямку, а саме: іноземні мови для дітей та дорослих, предметні курси для учнів початкової школи, послуги логопеду і т.д. Оскільки конкуренти займають невеликий обсяг ринку, то не можуть бути великою перешкодою для майбутньої діяльності.

Потреба в обліку доходів і витрат, а також у регулюванні грошових потоків постійно зростає. Це багато в чому визначає високу затребуваність у наданні послуг економічного напрямку. Фахівці фінансового сектора економіки дотепер залишаються найбільш затребуваними на ринку і працюють практично у всіх галузях господарства, сфери послуг, фінансових та наукових установах.

Детальний аналіз ринку є важливою умовою ефективності підприємницької діяльності.

На основі проведеного аналізу було виявлено, що потенційними споживачами наших послуг можуть бути як фізичні, так і юридичні особи.

Серед них можуть бути, як молодь, так і наймані працівники, керівники підприємств. При цьому вік клієнта може бути різний - від шкільного до пенсійного, а також пенсіонери, які вирішили зайнятися підприємницькою діяльністю. А чому б і ні?!

Також аналіз ринку дав можливість визначити, що попит на даний вид послуг постійно збільшується.

Розцінки на послуги плануємо встановити на рівні ринкових, надаючи знижки постійним клієнтам. Будемо докладати

усіх зусиль, щоб постійно підвищувати свою професійну майстерність.

При відкритті інформаційно-освітнього центру «**Leader**» дамо рекламне оголошення у місцевій газеті, виготовимо інформаційні буклети та переносний рекламний штендер, самостійно створимо слоган центру, що буде гаслом , розмістимо рекламну вивіску на місцевому сітілайті.

На створення корпоративного сайту, купівлю домену і хостингу терміном на рік закладемо **30000 тис. грн.** На виготовлення штендера, рекламної вивіски затратимо – **2000 грн.**

Щомісяця передбачимо по **2 тис.грн.** на рекламне просування в соціальних мережах, а ще **1 тис. грн.** на місяць закладемо на друк візиток, флаєрів, буклетів і т.д.

Всього витрат:

на старті - 32000 тис. грн

на місяць - 3000 тис. грн

На сайті розмістимо інформацію про центр, перелік послуг та ціни на них, інформацію про викладачів, графік роботи, відгуки клієнтів, світлини навчальних кабінетів, адресу, телефон, адресу електронної пошти.

На своїй електронній сторінці плануємо виділити місце під відгуки та рекомендації від наших клієнтів, найкращі відгуки про якість послуг і професіоналізм персоналу розмістимо на сайті.

Звичайно необхідний буде адміністратор – обличчя нашого центру, оскільки він перший з ким зустрічатиметься та спілкуватиметься клієнт. Він буде завжди на зв'язку і зможе відповідати на електронні запити, здійснювати

реєстрацію клієнтів, надавати необхідну інформацію, тощо.

- Якщо ж вас цікавлять послуги мистецького напрямку: фітнес, ручна робота чи ви завжди мріяли грати на гітарі як легендарна рок-зірка?
- Чи можливо ви бажаєте отримати навички з вокалу?

Наш центр дає можливість відкрити приховані таланти та дає простір «для розгону» творчості, мріям та уяві. І ми зможемо вам в цьому допомогти. Щоб набути навичок вокалу або навчитися грати на музичних інструментах, зовсім не обов'язково виснажувати себе нудними багатогодинними тренуваннями. Багаторічний досвід і прогресивні методики наших педагогів,

допоможуть учням освоїти тонкощі обраного напрямку з мінімальними зусиллями.

Ми допомагаємо реалізувати мрії своїх клієнтів!



Вам не важко буде здійснити свою мрію — достатньо зателефонувати за телефоном, вказаним в розділі «контакти», і записатися на курси. Ми проведемо для вас пробний урок безкоштовно! А ви зможете переконатися в нашому професіоналізмі.

Якщо ви давно мріяли відкрити власну справу, опанувати основи бухгалтерського обліку, створити рекламу для власного бізнесу,

знайти однодумців, займатися фітнесом,
навчитися грати на музичному інструменті або
співати, але не наважились - вам саме до нас !

Навчаємо:



з нуля;



з будь – якими знаннями;



не з нуля;



в зручний для Вас час;



в будь-якому віці.

Наші переваги:

- ✓ колектив дружній та молодий, де
зібралось багато тих, хто бажає
допомогти не лише молоді, а й

усім бажаючим здійснити свою мрію та стати «лідером»;

- ✓ досвід роботи та постійна практика дозволяють нам дійсно професійно та якісно проводити заняття;
- ✓ індивідуальний підхід та використання перевірених та дієвих методів викладання дають бажані результати.

Ми переконані, що будь - які заняття можуть проходити весело, захоплююче та нестандартно, а значить - справді зацікавлять клієнтів різного віку.

IV. Виробничий план

Як зазначалось у резюме, на початковому етапі дослідження бізнес-проекту послуги надаватимуться у межах ліцею, у вигляді клубу за інтересами. Необхідні приміщення, матеріали та обладнання для занять є в наявності. Проте, в подальшому необхідно буде вирішити питання з орендою приміщення. Звичайно ж будівництво з нуля є кращим варіантом для майбутнього центру, але це потребує великих фінансових витрат. Хоча у разі зацікавленості місцевої влади та їх підтримки, можна було б значно зекономити.

*Для майбутньої організації
інформаційно-освітнього центру «Leader»
нам потрібно закупити обладнання та
матеріали:*

- **Засоби складання та виготовлення документів**
 - Офісний ПК ZEVC PC A 140 (у комплекті клавіатура + мишка) – 3799,00 грн. за одиницю (10 шт.)
 - Ноутбук ASUS X541NA-DM122 (90NB0E81-M01720) – 10836 грн. / 5 шт./
- **Засоби копіювання і оперативного розмноження документів**
 - Принтер Epson L 566 – 10545,00 грн. (1 шт.)
- **Засоби зберігання, групування і пошуку документації**
- Офісна шафа – 1500,00 грн. за од. (6шт.)
- Корзина офісна для паперу – 39,10 грн. за од. (5шт.)
- Настільний офісний набір – 90,11 грн. за од. (8шт.)

- Папка - реєстратор – 36,90 грн. за од.
(10 шт.)
- Швидкозшивач А-4 – 2,81 грн. за од.
(10 шт.)
- Файли для документів А-4 (100 шт./уп.) -
46,98 грн.
- Файли А-5 (100 шт./ уп.) - 45,00 грн.
- **Засоби обробки документів**
- Клей-олівець – 4,25 грн. (6 шт.)
- Степлер ECONO (mix)– 69,18 грн. (6шт.)
- Степлер EAGLE (100 аркушів) – 402,42
грн.
- Клей - стрічка в диспансері – 20,53 грн.
(5 шт.)
- **Інші канцелярські аксесуари**

- (діркопробивач, кліпборд, антистеплер, скоби, ручки, олівці, маркери, магніти, біндери і т.д.) - **1000 грн.**

Всього: 115066,11 грн

- **Обладнання, меблі** (магнітна дошка – 6 шт, ламінатор, екран проекційний, проектор, брошурувальник, ріжучий плотер Canon imagePROGRAF iPF770 , столи комп'ютерні, стільці, офісні крісла, сейф для зберігання документів.столи офісні, дивани офісні);
- **обладнання для фітнесу:** м'ячі, скакалки, еспандери, каремати (коврики), гантелі, бігова доріжка, велотренажер, степпер, тренажер універсальний;

- *для послуг масажу:* масажний стіл, перегородка (ширма), вібромасажер, масла, рушники;
- *для послуг мистецького напрямку:* гітара, мікрофон і т.д;
- *для послуг хенд-мейду:* матеріали та обладнання для рукоділля

(тканини, фетр, дерево, гудзики, бісер, фурнітура, фарби, пензлі, фарби, серветки, пластик, картон, лак, клей, електричний клейовий пістолет, скотч двосторонній, декор, шнури, блискітки, стрази стрічки, дріт, намистини і т.д).

Всього: 242799,89 грн.

Всього: 387866 грн.

Плануємо щоденно 20 клієнтів на одного викладача, фітнес-тренера чи масажиста.

Сім працівників отримуватимуть **15%** за кожного клієнта, окрім адміністратора та організатора.

V. Управління і організація

Підприємницьку діяльність будемо здійснювати як фізична особа – підприємець, перевагами є: простота у оформленні, не потрібно, розробляти установчі документи, не потрібно реєстрації та обліку подальшої діяльності, в тому числі подання звітності, відсутні вимоги до статутного капіталу. В результаті, якщо діяльність буде здійснюватись як фізична особа-підприємець, не буде потреби отримувати ліцензію, оскільки фізична – особа підприємець не відноситься до закладів освіти.

Тому, створення позашкільного навчального центру не потребує ліцензування (лист МОН від 12.05.2017 № 6.3 -1000, постанова КМУ 06.05.2001 №433).

Інформаційно-освітнім центром
«*Leader*» керуватиму
сама, як керівник проекту.



При розширенні центру планую взяти кваліфікованих працівників, добре знаючих свою справу і здатних забезпечити підприємницький успіх. Найкращі учні-стажери матимуть змогу бути в складі нашої команди.

*Особовий склад інформаційно -
освітнього центру:*

- два викладачі економічного напрямку
- викладач мистецького напрямку

- адміністратор
- фітнес - тренер
- масажист
- майстер хенд-мейду
- організатор культурно-масових заходів
- психолог

Взаємини між членами нашої команди будуватимуться на основі поваги до кожного та взаємної довіри. Наша політика передбачатиме постійне та регулярне навчання, обмін досвідом та підвищення професійного рівня всіма членами нашої команди. Ми переконані, що професіонали мають навчатися протягом всього свого життя, постійно удосконалюючи свої навички та розширюючи своє професійне бачення.

Наша команда розглядає нашу роботу як дещо більше, ніж просто надання послуг різного напрямку.

Ми дивимося на своїх клієнтів як на бізнес-партнерів, тому ваш успіх – це також і наш успіх.

Наша місія – допомагати нашим клієнтам: мотивувати молодь до саморозвитку як підприємця – початківця, а вже зареєстрованим підприємцям підняти їхній бізнес на вищий ступінь. За допомогою чого ми це робимо?

Це – кращі управлінські рішення, оптимізація бізнес-процесів, надання своєчасної та достовірної фінансової інформації, якісне планування, та багато інших інструментів успіху з арсеналу досвідчених фахівців.

Працюватимемо шість днів на тиждень (вихідний день – неділя).

Встановимо графік роботи, зручний для клієнтів і персоналу. Працівників центру плануємо залучити до творчого процесу керування, що буде ефективною запорукою роботи колективу. За якісне надання послуг та виконану роботу працівники будуть отримувати премії. Вести облік і декларувати доходи буду самостійно. Із одержаного прибутку **85%** направлятиму на розвиток бізнесу.

VI. Фінансовий план

Кожна людина, яка планує стати підприємцем, має потребу в коштах на започаткування свого бізнесу. Спочатку народжується ідея, потім обмірковуються можливості, складається бізнес-план під цю ідею і можливості, і тільки тоді, можна розпочинати свою діяльність.

***Витрати для виконання місячного обсягу
робіт:***

Амортизація обладнання, 15% : (387866 × 15%) /12= 4848 грн (на місяць).

Оплата праці: 20 × 100 грн./год. = 2000 грн./день

Розраховуємо доплату викладачу до заробітної плати :

$2000 \times 25 \text{ днів} \times 15\% = 7500 \text{ грн.}$

Заробітна плата одного викладача:

$4173 + 7500 = 11673 \text{ грн.}$

Заробітна плата: два викладачі економічного напрямку, викладач мистецького напрямку, фітнес-тренер, масажист, майстер хенд-мейду, психолог –

$$(11673 \times 7) = 81711 \text{ грн.}$$

Заробітна плата адміністратора і організатора заходів (*твердий оклад*) –
 $5000 \text{ грн.} \times 2 = 10000 \text{ грн.}$

За якісне обслуговування та виконання роботи нараховуватиметься премія.

Всього на заробітну плату - 91711 грн.

Непередбачені витрати - 5000 грн.

Оренда приміщення (200 м²) – 50000 грн.

Комунальні послуги - 9000 грн.

Витрати на рекламу - 35000 грн.

Всього витрат – 195559 грн.

Дохід від наданих послуг :

$$140 \times 100 \times 25 = 350000 \text{ грн.}$$

Прибуток до оподаткування:

$$350000 - 195559 = 154441 \text{ грн.}$$

Утримуємо податок на доходи фізичних осіб ФОП, далі ПДФО (18%):

$$(154441 \times 18\%) = 27779 \text{ грн.}$$

Утримуємо військовий збір:

$$(1,5\%): 154441 \times 1,5\% = 2317 \text{ грн.}$$

Всього утримано: 30110 грн.

Нараховуємо ЄСВ (22%):

$$154441 \times 22\% = 33997 \text{ грн.}$$

Розраховуємо нарахування та утримання на заробітну плату працівників:

$$\text{Утримання ПДФО : } 91711 \times 18\% = 16508 \text{ грн.}$$

Утримання військового збору:

$$91711 \times 1,5\% = 1376 \text{ грн.}$$

Всього утримано: 17884 грн.

$$\text{Нараховуємо ЄСВ: } 91711 \times 22\% = 20176 \text{ грн.}$$

Примітка. ЄСВ лише в частині нарахування, а не утримання. Сплачує ЄСВ роботодавець, не працівник.

Всього нарахування ЄСВ: 54173 грн.

Чистий прибуток: $154441 - 30110 - 33977 - 20176 = 70178$ грн.

З нього 85% направлятимемо на розвиток центру: $70178 \text{ грн.} \times 85\% = 59651$ грн.

Рентабельність до витрат становитиме: $(70178 \times 100\%) \div 195559 = 0,36 \times 100 = 36\%$ (див. таб. 5.1).

Таблиця 5.1. Фінансовий план інформаційно-освітнього центру «Leader»
(на перші 6 місяців)

№	Показники	1	2	3	4	5	6
1	Всього витрат	19555 9	19555 9	19555 9 + 1000 = 19655 9	19655 9	19655 9 + 1500 = 19805 9	19805 9
2	Дохід	35000 0	36700 0	37700 0	38400 0	39200 0	39700 0

3	Прибуток до опод. (ряд. 2 – ряд.1)	15444 1	17144 1	18044 1	18744 1	19394 1	19894 1
4	Податок	84263	91324	95059	97965	10066 1	10273 6
5	Чистий Прибуток (ряд.3-ряд.4)	70178	80117	85382	89476	93280	96205
6	Рентабельність (ряд.5× 100%) / ряд.1	36%	40%	43%	46%	47%	49%
7	Приб. на розшир. центру	59651	68099	72574	76054	79288	81774

VII .Оцінка ризиків

Метою аналізу проектних ризиків є надання оцінки всім видам ризиків проекту, а також визначення:

☐ можливих шляхів зниження ризиків;

- ступеня доцільності реалізації проекту за наявного рівня ризику та способів його зниження.

Як ми знаємо, ризик – це міра непевності в одержанні очікуваного рівня доходності при реалізації даного проекту.

На ринку надання послуг можливі ризики:

- нестабільність законодавства та зміни в оподаткуванні;
- підвищення цін на обладнання та матеріали;
- неякісне обладнання та матеріали;
- зміни валютних курсів;
- непередбачувані витрати, в тому числі через інфляцію;
- зниження попиту із зростання цін;

- підвищення цін на комунальні послуги (*електроенергії, опалення, води, газу*);
- непередбачуваність дій персоналу (*плинність кадрів, погіршення стану здоров'я, звільнення, переїзд і т. д.*);
- поява нових конкурентів;
- зменшення платоспроможності населення;
- можливість пограбування.

Щоб пом'якшити ризики застосую такі

заходів:

рис 6.1

Підвищуватиму професійний рівень персоналу

я

Проводитиму контроль за якістю обладнання та матеріалів

зрахунок

за

і доходи

Слідкуватиму за зміною валютних курсів

99

Встановлю лічильники на комунальні послуги, раціональність використання

зменшаться на 5%, а всі витрати збільшаться на 5 %. Найважчим буде перший період.

Якщо витрати збільшаться на 5 %, то вони складуть:

$$(195559 \times 105\%) / 100\% = 205336,95 \text{ грн.}$$

Якщо дохід зменшиться на 5%, то становитиме:

$$(350000 \times 95\%) / 100\% = 332500 \text{ грн.}$$

Прибуток до оподаткування:

$$332500 - 205336,95 = 127163,05 \text{ грн.}$$

Податок: 84263 грн.

Чистий прибуток: $127163,05 - 84263 = 42900,05 \text{ грн.}$

Рентабельність до витрат: $(42900,05 / 205336,95) \times 100 = 20\%$

Висновок. Як ми бачимо, інформаційно-освітній центр «**Leader**» не буде збитковим, що гарантує виконання зобов'язань перед клієнтами.

Джерела інформації:

1. Барроу К. Бізнес-план : практичний посібник / Барроу К., Барроу П., Браун Р. ; пер. з 4-го англ. вид. –К. : Знання, 2005.
2. Бізнес-планування : навч. посіб.
/Т.Г.Васильців, Я.Д. Качмарик, В. І. Блонська,
Р. Л. Лупак. –К. : Знання, 2013. – 173 с.
3. Величко В. Етапи розробки бізнес-плану підприємства// Економіка України. – 2012. – № 5. - С. 42-48.
4. Галиця І.О. Концептуальні основи та механізми забезпечення конкуренто - спроможності в умовах «економіки стресу»
/ І.О. Галиця // Вісник НАН України. — 2007. — №11. — С. 32—37.
5. Друкер Петер. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво. Пер. з англ / Петер Друкер. - К.: Україна, 2004.- 241.

6. Задоя А.О. Формування системи нових ринкових відносин / А.О. Задоя, В.Є. Момот // Економіст. — 2004. — № 5. — С. 44—50.
7. Зубовський В.М. Економіка підприємства: Підручник. - К.: «Знання-Прес», 2004. - 526 с.
8. Інформаційне забезпечення підготовки бізнес-плану / М.Ю. Куденко, С.М. Осипенко, І.Є. Веремейчик // Вісн. Міжнар. Слов'ян. ун-ту. Сер. екон. науки. - 2006. - 9, № 1. - С. 68-71. - Бібліогр.: 6 назв. - укр.
9. Карпов В.А. Планування та аналіз підприємницьких проектів. — Одеса: ОНЕУ, 2014. — 243.
10. Кучеренко В. Р. Бізнес-планування фірми: Навчальний посібник / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, О. С. Маркітан.—К.: «Знання», 2006.— 423 с.
11. Лаврів Л.А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні

методичні підходи / Л. А. Лаврін // Інноваційна економіка. - 2013. - № 10.

12. Лаврів Л.А. Планування діяльності організації : навчальний посібник

/ Л.А. Лаврів. –Тернопіль : Крок, 2013. – 320 с.

13. Моргулець О. Б. Динаміка розвитку сфери послуг України / О. Б. Моргулець // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. — 2015. — № 11. — С. 194-197.

14. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 384 с.

15. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. — К.: КНЕУ, 2001. — 227 с.

16. Пойта І.О. Світовий досвід розвитку ринку послуг та можливості його застосування в Україні / І.О. Пойта // Економіка в умовах

сталого розвитку: контекст підприємств, регіонів, країн: матеріали міжнародної наукової конференції [20 листопада 2013 р., м. Дніпропетровськ] / ред. Кол.: В.Я. Швець [та ін.] –Д.: НГУ, 2013. –С. 29-31.

17. Покропивний С.Ф., Соболев С. М.,Швиданенко Г.О., Дерев'янка О.Г. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування. Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2002. – 279 с.

18. Планування, організація та технологія управління персоналом підприємства: Тексти лекцій для учнів ПТНЗ професії “Адміністратор; обліковець з реєстрації бухгалтерських даних”/ А.А.Курдибаха, В.М. Михайлюк. - Волочиськ: ДНЗ “Волочиський промислово-аграрний професійний ліцей”, 2014. - 132 с.

19. Попов В.М. Збірник бізнес-планів з коментаріями і рекомендаціями/ За ред. В.М. Попова. –К.: ЦУЛ, КноРу, 2003. – 317 с.
20. Посібник з питань Проектного Менеджменту (українською мовою): Пер. з англ. / Під ред. С.Д. Бушуєва, 2-і видання, перероб. - К.: Видавничий будинок "Ділова Україна", 2000. - 198с.
21. Сайт bussinesnews.org.ua, рубрика: Історії успіху великих бізнесменів та успішних людей, стаття «Хілтон історія успіху» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bussinesnews.org.ua/istorii-uspihu-istorija-uspihu/hilton-istorija-uspihu.html>.
22. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво.: Довідник. – К. : Знання – Прес, 2003. – 379 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
23. Статистична інформація про економічну діяльність підприємств за 2010–2014 роки.

Державна служба статистики України
[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.ukrstat.gov.ua/>.

24. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. – К.: Каравела, 2003.

25. Терміни, моделі, технології управління персоналом: Словник / А.А.Курдибаха, В.М.Михайлюк - Волочиськ:ДНЗ “Волочиський промислово-аграрний професійний ліцей”, 2014.-84 с.

Для нотаток

[illegible]

Довідкове видання

Курдибаха Альона Андріївна

Бізнес-план – перший крок до успіху

*Довідник адресований учням, студентам, слухачам,
менеджерам, підприємцям і усім бажаючим, які
бажають розпочати власну справу*

Укладач:

Курдибаха Альона Андріївна

Коректор:

Ніщун Василь Анатолійович

Комп'ютерна верстка:

Ніщун Василь Анатолійович

Підписано до друку 31.08.2020. Формат A5 .

Папір офсетний. Гарнітура

Times New Roman Суг. Друк 14.

Ум. друк. арк. Тираж 3 .

Віддруковано: ДНЗ « Волочиський промислово -
аграрний професійний ліцей»

вул. Запорізька, 9, м. Волочиськ, Хмельницька обл., 31200