Ф 03-67

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Криворізький фаховий коледж
Національного університету «Київський авіаційний інститут»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Заступник начальника коледжу
з навчально-методичної роботи
_____ Галина ДАНИЛІНА
(підпис) (Ім'я ПРІЗВИЩЕ)
«31» 08 2026 р.

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
ДО ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

з навчальної дисципліни «Бізнес-планування»
(назва навчальної дисципліни)
спеціальності D3 Менеджмент
(код та назва спеціальності)
освітнього ступеня бакалавр

Кривий Ріг
2026

Методичні вказівки до проведення практичних занять для здобувачів освіти денної форми навчання з навчальної дисципліни «Бізнес-планування»,
(назва навчальної дисципліни)
складені на основі навчальної програми, затвердженої «31» 08 2026 р.
та навчального плану НБП)-03.05.02-043/25,
затвердженого «09» 06 2025 р.

Укладач: викладач, к.е.н., спеціаліст вищої категорії, викладач-методист Смирнова Надія Вікторівна
(посада, наук..ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я, по батькові)

Методичні вказівки до проведення практичних занять обговорено на засіданні циклової комісії менеджменту, логістики та транспортної інфраструктури
(повна назва циклової комісії)
Протокол № 13
від «26» 08 2026 р.
Голова циклової комісії
(підпис) Надія СМИРНОВА (Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

ПОГОДЖЕНО
Завідувач навчально-методичного кабінету
(підпис) Марина КОЛЬЧАК (Ім'я ПРІЗВИЩЕ)
«27» 08 2026 р.

1 Вступ

У динамічних ринкових умовах в діяльності організацій, особливо стратегічно орієнтованих, виникає потреба в здійсненні нових підприємницьких задумів, реалізації інноваційних та інших проектів, що у свою чергу вимагає вміння розробляти бізнес-план.

Бізнес-планування являє собою один з найважливіших елементів ефективного управління підприємством. Бізнес планування – це побудова плану, способу майбутніх дій, визначення економічного змісту та послідовних кроків, що ведуть до наміченої мети.

Бізнес-план включає передумови, умови, конкретну програму дій, визначає фінансово-економічні результати проекту. У самому технологічному процесі бізнес-планування передбачена можливість визначення оптимального управлінського рішення, зважаючи на потенціал самого підприємства і можливості зовнішнього середовища.

На сьогоднішній день спеціальними знаннями і професійними навичками бізнес-планування має володіти будь який фахівець у сфері економіки та підприємництва, оскільки при виході на ринок підприємець повинен реально уявляти можливі результати своєї діяльності, критично оцінювати власні можливості, правильно розподіляти цілі за часом, навчитися ефективно використовувати ресурси.

Вивчення курсу дасть змогу отримати відповіді зокрема на такі питання, як: скільки коштів необхідно для реалізації проекту, як вони будуть використані, де і як буде продаватися продукція або послуги, який очікується прибуток і коли повернуться вкладені кошти при організації власного бізнесу.

Мета навчальної дисципліни «Бізнес-планування» – надати здобувачам вищої освіти комплекс знань щодо сутності, призначення і етапів бізнес-планування на підприємстві.

Дані методичні вказівки призначені для здобувачів освіти спеціальності D3 Менеджмент для підготовки до практичних занять з навчальної дисципліни «Бізнес-планування».

Мета методичних вказівок – сприяти глибокому засвоєнню здобувачами освіти проблем управління і положень дисципліни «Бізнес-планування», орієнтуючи їх на самостійне вивчення окремих питань.

2 Тематичний план практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	Семестр
1	2	3	4
6 семестр			6
Розділ №1. «Бізнес-планування підприємницької діяльності: сутність, стадії, логіка розробки»			
1.1	Бізнес-планування у ринковій системі господарювання	2	
1.2	Підготовча стадія розробки бізнес-плану	2	
1.3	Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	2	
	Всього за розділом №1	6	
Розділ №2. «Розділи бізнес-плану»			
2.1	Галузь, підприємство і його продукція	2	
2.2	Маркетинг-план	2	
2.3	Виробничий план	2	
2.4	Організаційний план	2	
2.5	Фінансовий план	2	
2.6	Оцінка ризиків	2	
2.7	Презентація бізнес-плану	1	
	Всього за розділом №2	13	
Всього за 6 семестр		19	
Всього за навчальною дисципліною		19	

3 Практичні заняття

РОЗДІЛ № 1. «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СУТНІСТЬ, СТАДІЇ, ЛОГІКА РОЗРОБКИ»

Практичне заняття № 1.1

Тема роботи: «Бізнес-планування у ринковій системі господарювання»

Мета роботи: сформувати поняття стосовно сутності, ролі і завдань бізнес-планування в у ринковій системі господарювання і діяльності приватного підприємства

План

1. Визначити сутність планування і управління бізнесом
2. Розглянути методологічні основи планування
3. З'ясувати сутність і завдання бізнес-планування в діяльності підприємства
4. Надати характеристику бізнес-плануванню як інструменту реалізації стратегії
5. Розглянути функції та види бізнес-планів
6. З'ясувати призначення бізнес-ідеї як відправної точки розробки бізнес-плану

Питання для обговорення:

1. Що таке бізнес-планування?
2. Які завдання вирішуються у процесі бізнес-планування?
3. Які складові бізнес-планування?
4. Які методики розроблення бізнес-плану ви знаєте?
5. Які функції виконує бізнес-план?
6. Які види бізнес-планів ви знаєте?
7. Яке місце в економічній системі сучасного суспільства посі дає власний бізнес?
8. Чи необхідно дотримуватися суб'єктами бізнесу основних організаційно-економічних умов функціонування?
9. У чому полягає відмінність між внутрішнім і зовнішнім се редовищем, у якому функціонує підприємець?
10. Як впливає на діяльність суб'єктів підприємництва макро- та мікросередовище?
11. Якими повинні бути межі впливу держави на діяльність підприємців?
12. Які переваги і недоліки організаційно-правових форм госпо дарювання суб'єктами бізнесу, економічна доцільність їх обрання?
13. Роз'ясніть доцільність об'єднання підприємств, переваги й недоліки кожного виду об'єднань підприємств.
14. Назвіть успішні ідеї для старту бізнесу в різних сферах.
15. Як визначити жіночий стиль ведення бізнесу. Чи є відміннос ті жінки-керівника від чоловіка?
16. Яка модель сучасної системи формування інноваційного по тенціалу для розвитку молодіжного підприємництва є найбільш привабливою для молоді?

Література: 2, 3, 4, 5, 6.

Практичне завдання

Завдання 1. Група підприємців з початку року має створити товариство обмеженою відповідальністю, яке вироблятиме сільськогосподарську продукцію. Для цього необхідно придбати трактори і сільськогосподарські машини на суму 10800 тис. грн та закупити офісні меблі і господарський інвентар загальною вартістю 2500 тис. грн, орендувати комбайн на збирання зернових культур (орендна плата становить 1500 грн. за 1 га). Змінні витрати на 1 га посівної площі сільськогосподарських культур по місяцях року представлені в табл. 1.

Таблиця 1 – Змінні витрати на 1 га посівної площі сільськогосподарських культур по місяцях року

Показники	Культури			
	Ячмінь	Горох	Кукурудза	Цукрові буряки
Площа, га	200	280	230	50
Урожайність, ц/га	40	28	80	450
Ціна 1 ц, грн.	790,0	960,0	850,0	150,0
Грошові витрати на 1 га по місяцях року, грн:				
I	-	-	-	-
II	-	-	-	-
III	-	-	-	-
IV	4280	5330	4680	5240
V	1040	960	1960	2300
VI	-	380	920	16900
VII	5260	4960	-	880
VIII	510	460	-	590
IX	-		4320	4870
X	-	-	5880	5320
XI	-	-	-	-
XII	-	-	-	-

Розрахувати величину стартового капіталу для відкриття бізнесу.

Завдання

1. На основі даних практичного завдання визначити величину стартового капіталу для відкриття бізнесу за умови необхідності купівлі 2 зернозбиральних комбайнів по 2500 тис. грн.

2. На основі даних практичного завдання визначити величину стартового капіталу для відкриття бізнесу за умови зростання цін на сільськогосподарську продукцію на 10% .

3. На основі даних практичного завдання визначити величину стартового капіталу для відкриття бізнесу за умови зростання величини змінних витрат на 10%.

Завдання 2. Наведіть приклади здійснення компаніями або підприємцями бізнес-планування, використовуючи Інтернет ресурси, дані періодичних видань.

Завдання 3. Обґрунтуйте доцільність планування підприємствами власної діяльності в умовах ринкової економіки. Наведіть приклади найбільш типових помилок в бізнес плануванні.

Завдання 4. Чи можна вважати бізнес-планом техніко економічне обґрунтування створення підприємцем бізнесу виключно за рахунок власних коштів без використання зовнішніх джерел? Поясніть відповідь.

Завдання 5. Якою ви бачите формулу успіху Вашого власного бізнесу? Наведіть відомі вам вислови, гасла успішних людей, що мотивують вас в бізнесі.

Практичне заняття № 1.2

Тема роботи: «Підготовча стадія розробки бізнес-плану»

Мета роботи: розглянути особливості збору та оброблення ынформації на підготовчій стадії розробки бізнес-плану

План

1. Визначити особливості стратегічного планування на підготовчій стадії розробки бізнес-плану
2. Розглянути оцінку сприятливих зовнішніх можливостей та загроз для бізнесу, виявлення сильних і слабких сторін фірми
3. Надати визначення місії фірми та з’ясувати механізм формулюванню цілей діяльності фірми

4. Розглянути особливості аналізу стратегічних альтернатив і вибіру стратегії

Питання для обговорення:

1. Яка роль планування у функціонуванні підприємства.?
2. Назвіть та охарактеризуйте методи та методологія розрахунку планових економічних показників?
3. Назвіть джерела інформації та ідей при розробці бізнес-планів.
4. Чим є бізнес-моделювання як концептуальна основа бізнес планування?
5. Яка інформація необхідна для розроблення бізнес-плану?
6. Які організаційні підходи існують при розробленні бізнес-плану?
7. Які стадії проходить процес розробки бізнес-плану?
8. Які дії передбачає реалізація початкової стадії розробки бізнес-плану?
9. Які дії виконуються на стадії розроблення бізнес-плану?
10. Які дії необхідно виконати на стадії просування бізнес-плану?
11. Які стадії виокремлюють у процесі розробки бізнес-плану для започаткування нового та існуючого бізнесу?

Література: 1, 2, 3, 4, 5, 6.

Практичне завдання

Завдання 1. Складіть опис Вашої бізнес-ідеї (яку проблему вирішує бізнес-ідея, яка вигода споживача; який ринок пропонованого продукту/послуги; який механізм отримання доходу/результату).

Завдання 2. Виберіть кілька потреб і підберіть товари (послуги), які задовольняють ці потреби різними способами. Результати дослідження занесіть до таблиці

Таблиця 1 – Потреби та товари

Потреби	Товар (послуги)

Завдання 3. Згрупуйте відповідні терміни та визначення згідно з даними таблиці 2.

Таблиця 2 – Трактування термінів

Термін	Визначення
а) економічний ефект	1) проблема, яку потрібно вирішити, чи можливість, яку потрібно реалізувати
б) мета	2) передбачуваний спосіб вирішення проблеми або реалізації можливості
в) кінцевий результат	3) передбачувана віддача (ефективність) кінцевого результату, виражена в грошових одиницях

Завдання 4. Згрупуйте відповідні змісти компонентів бізнес моделі згідно з даними таблиці 3.

Таблиця 3 – Компоненти бізнес-моделі

Компонента	Зміст компоненти
а) бізнес-ідея	1) в чому полягають внутрішні джерела переваг перед конкурентами і ключові компетенції компанії
б) клієнти	2) відображають мету і наміри підприємця щодо тривалості існування фірми, охоплення ринку і планованих масштабів діяльності
в) фактори внутрішніх можливостей	3) кому компанія буде робити комерційну пропозицію
г) ключові компетенції	4) як компанія планує отримати прибуток

д) процеси, що забезпечують отримання прибутку	5) як компанія буде виділятися на тлі конкурентів
е) конкуренто спроможна стратегія	6) як компанія збирається створювати цінність для споживача
ж) цілі підприємця	7) характеризують внутрішні можливості і організаційні здібності підприємства, досвід і кваліфікацію його співробітників

Завдання 5. Ознайомтеся з висловлюванням відомого американського ученого Майкла Портера щодо стратегії: «…стратегія – це не тільки те, що планує зробити організація, але також і те, що вона вирішує не робити». Як ви розумієте це?

Завдання 6. З наведених характеристик оберіть ті, що визначають місію і ті, що визначають бачення підприємства, та заповніть таблицю 4.

Таблиця 4 – Характеристики місії та бачення підприємства

Місія	Бачення

Характеристики:

- головне призначення підприємства, особлива роль, чітко окреслена причина його існування, які в сукупності формують основні напрямки та орієнтири діяльності фірми;
- мрія, уявлення власників і топ-менеджерів про підприємство в майбутньому;
- окреслює межі бізнесу фірми, допомагає уявити її можливості та визначити те, на що не треба марно витрачати зусиль;
- опис того стану, який фірма хоче досягти до певного часу, і того, яким шляхом це буде здійснюватися;
- визначає, чим займається фірма, на яку цільову аудиторію спрямована її діяльність, які відмінності від інших фірм;
- вносить ясність в уявлення про цілі і напрямок руху фірми, створює перспективу, надає сенс і значення повсякденної діяльності, спонукає персонал до дії.

Завдання 7. Згрупуйте відповідні характеристики та зміст стратегій конкуренції згідно з даними таблиці 5.

Таблиця 5

Стратегія	Зміст стратегії
а) стратегія контролювання витрат	1) спрямовується на вибір одного чи кількох сегментів ринку, ідентифікацію потреб споживачів у визначеному сегменті та на пошуки досконаліших способів задоволення специфічних запитів споживачів
б) стратегія фокусування	2) передбачає просування на ринок товарів, що є привабливішими за своїми властивостями (якістю, принциповою новизною, рівнем обслуговування клієнтів тощо) для споживачів порівняно з продукцією конкурентів
в) стратегія диференціації	3) базується на реалізації ідеї зменшення власних поточних витрат порівняно з витратами конкурентів. Існує кілька способів її побудови (збільшення обсягів виробництва, зменшення непрямих витрат, застосування нових технологій та устаткування)

Практичне заняття № 1.3

Тема роботи: «Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану»

Мета роботи: сформувати уявлення щодо структури, логіки розробки та оформлення бізнес-плану

План

1. Розглянути структуру бізнес-плану
2. З'ясувати логіку розроблення бізнес-плану

Питання для обговорення:

1. Які фактори впливають на формування структури бізнес-плану?
2. Які фахівці залучаються до розробки бізнес-плану?
3. Які особливості має структура бізнес-плану за стандартами ЄБРР порівняно з методикою UNIDO?
4. Які особливості має структура бізнес-плану за методикою Міністерства економіки України?
5. Які особливості має структура бізнес-плану за методикою Міністерства аграрної політики України?
6. Які питання слід обов'язково розглядати в будь-якому бізнес-плані?
7. В якій послідовності рекомендується складати бізнес-план?
8. Яка основна інформація наводиться на титульному аркуші?
9. Яке призначення має резюме в бізнес-плані?
10. Яку інформацію слід розміщувати в резюме?
11. Які документи та інформацію рекомендується включати в додатки до бізнес-плану?
12. Охарактеризуйте основні розділи бізнес-плану. Стисло розкрийте їх зміст.
13. Що таке техніко-економічне обґрунтування проєкту? Для чого воно проводиться?

Література: 2, 3, 4, 5, 6.

Практичне завдання

Завдання 1. Типовий приклад. Аналіз діяльності ПП «Агро-Перспектива» засвідчив, що використання застарілої і низькопродуктивної техніки, відсутність коштів для закупівлі необхідної кількості оборотних засобів (добрив, засобів захисту рослин, сортового насіння тощо) зумовили низький рівень врожайності зернових культур (22 – 26 ц/га), зростання виробничих витрат та собівартість одиниці продукції, низький рівень рентабельності (3–9%) виробництва продукції рослинництва.

Виконання завдання. Основним завданням на даному етапі розвитку галузі рослинництва на підприємстві є зниження виробничих витрат, підвищення урожайності сільськогосподарських культур, підвищення родючості ґрунту на основі застосування ресурсозберігаючих технологій вирощування культур. Тому для ПП «Агро-Перспектива» можна запропонувати інвестиційний проєкт, що має мету.

Мета інвестиційного проєкту – удосконалення системи ведення галузі рослинництва сільськогосподарського підприємства на основі запровадження ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур з метою підвищення її прибутковості й рівня рентабельності за умов виробництва продукції в необхідних обсягах для внутрішньогосподарських потреб підприємства, задоволення попиту в ній на ринках країни, раціонального використання виробничого потенціалу та збереження довкілля.

Бізнес-план проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва сільськогосподарського підприємства може мати таку структуру:

Резюме

1. Підприємство та його продукція
2. Дослідження та аналіз ринку
3. Маркетинг-план
4. Виробничий план

5. Організаційний план
6. Фінансовий план
7. Проєктні ризики

Завдання

Сформулюйте мету та опрацюйте структуру бізнес-плану підприємницького проєкту в галузі (на вибір):

- меблевого виробництва;
- свинарства;
- яєчного птахівництва;
- м'ясного птахівництва;
- заготівлі сільськогосподарської продукції;
- переробки сільськогосподарської продукції.

Завдання 2. Згрупуйте відповідні терміни та визначення згідно з даними таблиці

Таблиця 1 – Трактування термінів

Термін	Визначення
а) концептуальний бізнес-план	1) обґрунтовує доцільність утілення в життя певної підприємницької ідеї, оформленої у вигляді комплексу відповідних заходів (проєкту)
б) бізнес-план диверсифікації діяльності	2) призначений для обґрунтування реалістичності та ринкової життєздатності запропонованих інновацій, правовому захисту об’єктів інтелектуальної власності
в) бізнес-план інвестиційного проєкту	3) розробляється для обґрунтування доцільності освоєння нових сфер бізнесу
г) корпоративний бізнес-план	4) складається під використання позикових коштів. Тут дуже важливо оцінити фінансову привабливість об'єкта або результат угоди, який має відповідати обсягу вкладених коштів
д) бізнес-план фінансового оздоровлення	5) розробляється для обґрунтування кардинальних стратегічних змін у діяльності підприємства
е) інвестиційний бізнес-план	6) вид бізнес-плану, який застосовується в умовах кризи компанії, коли необхідно вжити заходів по її виходу із скрутного становища
ж) бізнес-план інноваційного проєкту	7) призначений для регулювання поточної діяльності підприємства, узагальнює цілі експлуатації існуючих стратегічних зон господарювання та характеризує її ефективність, визначає перспективні напрями діяльності

Завдання 3. Які типи бізнес-планів можуть допомогти підприємству прийняти обґрунтовані управлінські рішення під час вирішення завдань:

1) продати частину свого бізнесу для залучення додаткового фінансування;

2) реалізувати проєкт, пов'язаний з розробкою та виведенням на ринок нового продукту;

3) обґрунтувати доцільність відкриття нового виробничого підрозділу на майбутній плановий період.

Завдання 4. Необхідно виявити унікальні властивості продукту/послуги вашого бізнес-проєкту або будь-якого бренду за запропонованою класифікацією:

- унікальність для споживача;
- унікальність для ринкової ніші;
- унікальність цінової категорії.

Завдання 5. Послідовність розробки бізнес-плану.

Згрупуйте відповідні визначення та характеристики згідно з даними таблиці у логічній

послідовності (таблиця 2).

Таблиця 2 – Розділи бізнес-плану

Назва розділу бізнес-плану	Номер та зміст етапу
а) опис продукції (послуги)	1) розрахунок потрібного капіталу і джерел фінансування (щомісячні/щоквартальні звіти про прибутки і збитки; звіти про рух коштів; прогнозні баланси; нараховані податки; фінансові результати)
б) маркетинг-план	2) збір і аналіз інформації з ринку збуту
в) опис підприємства і галузі	3) визначення загальної суми інвестицій за проєктом, розрахунок їх ефективності (термін окупності; індекс прибутковості; внутрішня норма рентабельності; чистий приведений дохід; аналіз чутливості проєкту)
г) виробничий план	4) збір і аналіз інформації про продукцію (послуги) підприємства
д) фінансовий план	5) розробка організаційної структури управління, правового забезпечення та календарного плану графіку реалізації проєкту
е) фінансові потреби та повернення інвестицій	6) підбір додаткових матеріалів і складання додатків
ж) організаційний план	7) визначення потреби і джерел забезпечення підприємства необхідним ресурсним забезпеченням (основні засоби, оборотні активи, персонал та ін.)
и) ризики та гарантії	8) складання стислого змісту про суть, обсяги та результати проєкту
к) додатки	9) оформлення титульного аркуша
л) резюме	10) складання анотації на проєкт
м) анотація	11) передбачення ускладнень і ризиків, розробка заходів з їх усунення чи мінімізації
н) титульний аркуш	12) аналіз стану і можливостей підприємства, а також привабливості галузі

Завдання 6. Як зміниться структура бізнес-плану, якщо запропонована ідея:
- пропонується до реалізації на базі діючого підприємства;
- є джерелом санації підприємства;
- є основою для додаткової емісії акцій;
- є базисом для складання кредитної заяви.

Завдання 7. Створення бізнес-плану у середовищі Microsoft.

1. Перейдіть за посиланням https://support.microsoft.com/uk-ua/office/create-a-business-plan
2. Зареєструйтесь у системі Microsoft з допомогою Google-акаунту.
3. Перегляньте ознайомче відео.
4. Натисніть «Заповніть свій бізнес-план».
5. Почніть заповнювати шаблон бізнес-плану у відповідності до його структури, заповніть титульний аркуш, резюме і характеристику підприємства: https://drive.google.com/file/d/13FAWnGVuwWXQYsxdgWC5PquOk0CF9kSX/view?usp=drive_link

РОЗДІЛ № 2. «РОЗДІЛИ БІЗНЕС-ПЛАНУ»

Практичне заняття № 2.1

Тема роботи: «Галузь, підприємство і його продукція»

Мета роботи: розглянути особливості складання розділу бізнес-плану «Галузь, підприємство і його продукція»

План

1. Розглянути загальну характеристику підприємства та його продукції
2. З'ясувати особливості процесу дослідження ринку
3. Надати характеристику методам визначення попиту на продукти (послуги)
4. Сформувати уявлення щодо методики аналізу конкурентів

Питання для обговорення:

1. У чому полягає мета й основні цілі розроблення розділу «Галузь, підприємство і його продукція»?
2. Виявити відмінність ринків у залежності від їх класифікації.
3. Які питання висвітлюються у розділі «Галузь, підприємство і його продукція»?
4. Які існують види конкуренції?
5. Яку характеристику доцільно навести про підприємство?
6. Які джерела використовуються для дослідження ринку обраної галузі виробництва?
7. Визначити фактори впливу на конкуренцію.
8. Розкажіть, яку інформацію варто подати про підприємство додатково у випадку розроблення бізнес-плану створення нового чи діючого підприємства?
9. Що таке сегментація ринку та за якими ознаками вона здійснюється?
10. В якій послідовності здійснюється аналіз та оцінка конкурентної ситуації на ринку продукції підприємства?
11. Що ви знаєте про інформацію, котру повинна містити характеристика продукції (послуг) підприємства?
12. З чого починається розробка нового товару та які рівні проходить?
13. Здійснити ідентифікацію споживачів, їх потреб та поведінки.
14. Охарактеризуйте суть поняття та необхідність обґрунтування етапів життєвого циклу продукції (послуги) підприємства.
15. Які типи конкурентних переваг може використовувати підприємець?
16. Чи доцільно враховувати сезонність збуту продукції (надання послуг)?
17. Які фактори необхідно враховувати при аналізі потреб споживачів?
18. Як дослідити попит населення на продукцію?
19. Проаналізуйте методику врахування сезонності попиту?
20. За якими показниками потрібно конкурентоспроможність власного підприємства? розглядати
21. Як можна розрахувати й описати у бізнес-плані вплив чинників на споживання продукції (послуг) підприємства?
22. Що таке місткість ринку та як вона поділяється за ступенем насиченості?
23. Назвіть основну мету опису базових галузевих параметрів.

Література: 2, 3, 5, 6.

Практичне завдання

Завдання 1. Заповніть таблицю, використовуючи наведені нижче характеристики (таблиця 1).

Таблиця 1 – SWOT-аналіз фірми

Сильні сторони	Слабкі сторони
1 ... 2 ... 3 ...	1 ... 2 ... 3 ...
Можливості	Загрози
1 ... 2 ... 3 ...	1 ... 2 ... 3 ...

Характеристики: висококваліфіковані кадри, відсутність чіткої стратегії, вихід на нові ринки або сегменти ринку, зростання продажів товарів-замінників, зміни в смаках і перевагах споживачів, низька прибутковість, відставання в області НДДКР, вміння професійно вести конкурентну боротьбу, збільшення темпів зростання ринку, входження на ринок нових конкурентів, застаріле обладнання, занадто вузька продуктова лінія, популярність в якості лідера ринку, наявність власних технологій, використання кредитних ресурсів для розкрутки нового проекту, несприятлива політика уряду, розширення продуктової лінії, використання дружніх ЗМІ для просування нової серії товарів, ефективні функціональні стратегії, падіння торгових бар'єрів, що захищали привабливі міжнародні ринки, слабкі канали збуту, зростання сили покупців і постачальників, 31 відкриття сервісного центру для ремонту і оновлення старих моделей, наявність інноваційних здатностей, професійний менеджмент, недостатнє знання ринку, вразливість відносно тиску конкурентів, вертикальна інтеграція, недостатні рекламні можливості, несприятливі демографічні зміни.

Завдання 2. Розташуйте у логічній послідовності етапи проведення SWOT-аналізу підприємства (таблиця 2).

Таблиця 2 – Етапи проведення SWOT-аналізу фірми

Етапи	Зміст етапу
Перший крок	визначаються ринкові можливості і загрози
Другий крок	визначається конкретна мета SWOT-аналізу
Третій крок	визначення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, складання матриці SWOT-аналізу
Четвертий крок	визначаються сильні і слабкі сторони підприємства з точки зору заданої мети
П'ятий крок	ранжування і уточнення формулювань можливостей і загроз
Шостий крок	ранжування і уточнення формулювань сильних і слабких сторін

Завдання 3. Охарактеризуйте модель п’яти сил конкуренції за М. Портером (таблиця 3).

Таблиця 3 – П’ять сил конкуренції за М. Портером

Конкурентні сили	Характеристики
Внутрішньогалузеве суперництво між організаціями, що займаються аналогічною діяльністю	
Можливість появи в галузі нових конкурентів	
Оцінка загрози з боку товарів-замінників	
Здатність покупців диктувати свої умови (конкурентна дія з боку покупців)	
Здатність постачальників диктувати свої умови (конкурентна дія з боку постачальників)	

Завдання 4. Визначте фактори привабливості для таких товарів: ноутбук, автомобіль (бюджетний сегмент), пральна машина, квартира.

Завдання 5. Оцініть ринок збуту в вашому місті для таких послуг: продаж квітів, перукарські послуги, транспортування вантажів автотранспортом, курси вивчення іноземних мов.

Завдання 6. Проведіть демографічну сегментацію ринку. Для наочного зображення результат відобразіть графічно.

Завдання 7. Визначити приріст обсягу придбання у вартісному (у національній валюті) та кількісному виразі автомобілів на основі такої інформації:

- кількість населення в базовому році 50 млн.чол.;
- кількість населення в плановому році – 49,8 млн.чол.;
- курс валюти – 24,0 грн. за 1$;
- частка та середня ціна автомобілів за маркою виробника на ринку автомобілів становить:
- «Mersedes» – 15% за середньою вартістю авто 45 тис.$;
- «Reno» – 8% за середньою вартістю авто 35 тис.$;
- «BMW» – 18% за середньою вартістю авто 37 тис.$;
- «Wolsvagen» – 14% за середньою вартістю авто 30 тис.$;
- «Shkoda» – 25% за середньою вартістю авто 11 тис.$;
- інші марки автомобілів – 20% за середньою вартістю авто 8 тис.$.

При цьому, в плановому році частка автомобілів «Mersedes» зросте на 2%, автомобілів «Shkoda» – на 3%, а «BMW» та інших марок знизиться відповідно на 4 та 1% (частка «Reno» та «Wolsvagen» на ринку залишиться незмінною). Разом з цим, в плановому році придбання автомобілів з розрахунку на 100 тис.чол. зросте з 100 автомобілів до 106.

Завдання 8. Товар – авторучка кулькова з набором стержнів. Показники якості: надійність, довговічність, можливість і простота заміни стержня, ціна, дизайн, чистота, якість письма, наявність або відсутність гарантії, термін гарантії. Проранжуйте дані показники з точки зору їх значення для споживача.

Завдання 9. Створення бізнес-плану у середовищі Microsoft.

1. Увійдіть у власний обліковий запис Microsoft.
2. Продовжіть заповнювати шаблон бізнес-плану у відповідності до його структури, заповніть розділ «Галузь, підприємство і його продукція».

Практичне заняття № 2.2

Тема роботи: «Маркетинг-план»

Мета роботи: розглянути особливості складання розділу бізнес-плану «Галузь, підприємство і його продукція»

План

1. Розглянути процес формування стратегії маркетингу
2. З’ясувати особливості стратегії збуту та пеалізації продукції підприємства

Питання для обговорення:

1. Яка суть та складові комплексу маркетингу?
2. На які основні питання потрібно дати відповіді у розділі «Маркетинг-план»?
3. Які ви знаєте типи каналів збуту? Які чинники впливають на вибір каналів збуту продукції фірми?
4. Що таке сегментація ринку та за якими ознаками вона здійснюється?

5. Які методи ціноутворення можуть застосовуватися на підприємстві?
6. Охарактеризуйте внутрішню логіку розроблення розділу «Маркетинг-план».
7. Яка ціль складання плану збуту та бюджету маркетингу?
8. Яка мета та послідовність опрацювання маркетингового плану?
9. Визначте сутність поняття «маркетингова стратегія». Наведіть декілька її видів.
10. Яке відображення знаходять у бізнес-плані питання рекламної кампанії?
11. Яку інформацію доцільно подати про товарну й асортиментну політику підприємства?
12. Як здійснюється прогнозування обсягів продажу продукції (надання послуг)?
13. Розкажіть про підходи до визначення бюджету витрат на маркетинг і складання таблиці бюджету витрат на рекламу.
14. Які існують можливі концепції для виявлення стратегії маркетингу?
15. Назвіть можливий розподіл бюджету витрат на маркетинг.
16. Які головні задачі вирішуються на етапі встановлення остаточних розмірів цін?
17. Наведіть приклад та охарактеризуйте табличну форму для прогнозування обсягів продаж продукції (надання послуг).
18. Що в стратегії маркетингу передбачає етап розробки політики просування товару?

Література: 2, 3, 5, 6.

Практичне завдання

Завдання 1. Охарактеризуйте методи, які використовуються для складання прогнозу продажів бізнес-плану. Згрупуйте відповідні терміни та визначення згідно з даними таблиці 1.

Таблиця 1

Метод	Сутність методу
а) статистичний прогноз	1) звернення безпосередньо до споживачів продукції
б) бенчмаркінг	2) аналіз зібраних думок і оцінок експертів – менеджерів збуту, продавців, торгових агентів
в) нормативний метод	3) спостереження за результатами діяльності інших підприємств-аналогів
г) опитування споживачів	4) екстраполяція тенденцій попередніх років з урахуванням очікуваних тенденцій і внутрішнього аналізу підприємства
д) метод експертних оцінок	5) в основі лежать норми споживання товарів і норми забезпечення населення товарами тривалого користування, метод добре підходить для товарів виробничого призначення

Завдання 2. Продовжить речення:
Товар за задумом – це…
Товар у реальному виконанні – це…
Товар з підкріпленням – це…

Завдання 3. Фірма, що спеціалізується на виробництві дитячого взуття і розробляє бізнес-план виробництва нового виду продукції (виберіть вид продукції). Здійсніть сегментацію ринку для цього виду послуг.

Завдання 4. Складіть профіль цільового споживача для таких товарів: товари для здорового харчування, дитячі товари, елітний алкоголь, фруктові та овочеві соки та нектари, велика побутова техніка.

Завдання 5. Вибрати оптимальний засіб розміщення реклами, якщо відомо, що окремі витрати на маркетинг (транспортні витрати, утримання магазину, пошук інформації) складатимуть 33 тис.грн. або 65% бюджету на маркетинг. Пропонуються такі засоби реклами:

- щоденна газета – вартість одного оголошення 200 грн., охоплення аудиторії – 100тис.чол., результативність реклами – 0,4%;
- тижневик – вартість одного оголошення 320 грн., охоплення аудиторії – 120 тис.чол., результативність реклами – 0,5%;
- радіо – вартість одного оголошення 2100 грн., охоплення аудиторії – 400 тис.чол., результативність реклами – 1%.

Підрахуйте кількість виходів рекламного оголошення. Для виконання завдання необхідно підрахувати вартісний вираз результативності рекламного оголошення (грн./люд.) і вибрати той варіант, де витрати будуть мінімальними.

Завдання 6. На 1 січня поточного року вартість продукції на внутрішньому ринку становила 330 грн., а вартість його аналога на зовнішньому ринку – 90 доларів США. Як передбачається, ціна продукції на внутрішньому ринку зростатиме щомісяця на 3%, а ціна його аналога за кордоном збільшуватиметься на 0,3% за той самий період. Співвідношення курсів валют становить 24 грн./1дол. США, а темпи зростання курсу долара стосовно гривні – 1% на місяць. Визначте, в якому місяці ціна продукції на внутрішньому ринку перевищить ціну на його закордонний аналог?

Завдання 7. Розробіть проект плану маркетингу власної справи.

Завдання 8. Для Продукції 1 ціна збуту в першому місяці проекту становить 300 грн. за од., а темпи зростання ціни внаслідок інфляції дорівнюють 15% річних. Для Продукції 2 значення відповідно – 270 грн. і 10% річних. Визначте, в якому місяці проекту надходження від продажу Продукції 1 перевищать надходження від продажу Продукції 2.

Завдання 9. Розробіть план маркетингових комунікацій за кожною товарною групою:

а) жіноча косметична лінія “RedLine”, витрати на позиціонування складають 3600 тис.грн. Обраний сегмент ринку – Україна і Молдова;

б) спортивне взуття “ADIDAS”. Представницькі витрати становлять 15000 тис.грн., витрати на впровадження маркетингових комунікацій – 1500 тис.грн. ринок розповсюдження продукції – країни Східної Європи.

Завдання 10. Створення бізнес-плану у середовищі Microsoft.

1. Увійдіть у власний обліковий запис Microsoft.
2. Продовжіть заповнювати шаблон бізнес-плану у відповідності до його структури, заповніть розділ «Маркетинг-план».

Практичне заняття № 2.3

Тема роботи: «Виробничий план»

Мета роботи: з’ясувати порядок складання та елементи розділу бізнес-плану «Виробничий план»

План

1. Визначити цілі та завдання виробничого плану
2. Розглянути структуру виробничого плану; технологію виробництва, контроль якості виробничого процесу, виробничу програма підприємства
3. Надати характеристику процесу формування матеріально-технічної бази

Питання для обговорення:

1. Яка мета та цілі розроблення розділу «Виробничий план».
2. Що таке виробнича потужність?
3. В якій послідовності здійснюється розробка виробничого плану?

4. На які основні питання необхідно дати відповіді у розділі «Виробничий план»?
5. Що таке виробнича програма?
6. Фактори, які впливають на обсяг та глибину викладу виробничого плану.
7. Охарактеризуйте «Виробничий план», внутрішню логіку розроблення розділу
8. Як вибирається місце розташування підприємства?
9. Назвіть можливі додаткові питання, котрі доцільно висвітлити у розділі «Виробничий план».
10. Яка різниця між поняттями мікро- та макророзташування?
11. Навіщо у виробничому плані здійснюється опис контролю за якістю продукції?
12. Яку інформацію варто подати у «Виробничому плані» про технологічний процес виготовлення продукції (надання послуг)?
13. Які питання розглядаються в заключній частині виробничого плану?
14. Визначення необхідності ліцензування та сертифікації певного бізнесу.
15. Наведіть приклад опрацювання табличної форми для планування виробничої програми підприємства.
16. Про що свідчить показник мінімального рентабельного розміру виробництва?
17. На які зовнішні фактори потрібно звернути увагу в процесі розробки виробничого плану?
18. Окресліть напрями й етапи формування матеріально-технічної бази підприємства (підприємницького проекту).
19. Проаналізуйте планування потреби підприємства (проекту) в основних фондах.
20. Визначте планування потреби підприємства (проекту) в оборотних активах?
21. Охарактеризуйте методику планування потреби в персоналі.
22. Дайте визначення умовно-постійних та умовно-змінних витрат і наведіть їхні приклади.
23. Обґрунтуйте підходи до планування обсягів господарської діяльності підприємства, беручи до уваги ефективність використання його ресурсного забезпечення.

Література: 2, 3, 5, 6.

Практичне завдання

Завдання 1. Обладнання цеху працює 280 дн./р., у дві зміни, по 8 год кожна зміна. Усього на підприємстві встановлено 40 од. обладнання. Годинна норма продуктивності одиниці обладнання дорівнює 2 т/год. Визначте виробничу потужність підприємства.

Завдання 2. При виробництві продукції у обсязі 2,5 тис. од. постійні витрати становили 300 тис. грн. Змінні витрати склали 450 тис. грн. Чи отримає виробник прибуток за реалізації товару 250 грн за тонну? Знайдіть точку беззбитковості.

Завдання 3. Обґрунтувати мінімальний розмір торгової площі магазину, коли досягається беззбитковість функціонування підприємства, враховуючи, що: доходовіддача торгової площі відділу підакцизних товарів становить 1,5 тис.грн./1м^2, а відділу інших продовольчих товарів – 2,5 тис.грн./1м^2. Співвідношення торгової площі відділу підакцизних товарів та відділу інших продовольчих товарів становить від 2 до 5. Середньомісячні постійні витрати підприємства дорівнюють 35тис.грн. Підприємство є платником єдиного податку за ставкою 6%.

Обґрунтуйте мінімальний розмір торгової площі магазину, коли досягається беззбитковість функціонування підприємства за умови здійснення підприємницької діяльності як фізичної особи – суб'єкту підприємницької діяльності із сплатою єдиного податку в розмірі 30 200 грн. на місяць. Чисельність найманих працівників – 6 осіб.

Визначити точку мінімальної рентабельності підприємства за умови, що у підприємницьку діяльність вкладено 500 тис.грн., а ставка дисконту становить 10% річних.

Завдання 4. Розрахувати доцільність купівлі нової чи старої техніки на основі наведеної інформації: нова техніка: вартість 200 тис.грн., щорічні витрати на ремонт – 2,5% від поточної вартості, термін експлуатації – 10 років, продуктивність обладнання – 5 тис.шт./місяць, потреба

в персоналі – 10 чол., річна заробітна плата одного працівника – 150000 грн., відсоток бракованої продукції – 1,5%, інші виробничі витрати – 2,5 грн. на 1 шт. стара техніка: вартість 120 тис.грн., щорічні витрати на ремонт – 5% від поточної вартості, термін експлуатації – 8 років, продуктивність обладнання – 4,8 тис.шт./місяць, потреба в персоналі – 12 чол., річна заробітна плата одного працівника – 9300 грн., відсоток бракованої продукції – 3%, інші виробничі витрати – 2,2 грн. на 1 шт.

Завдання 5. На плановий період підприємством укладено договори на постачання металу в обсязі 8 т, а середня вага виробу 0,85 кг. Коефіцієнт використання металу 0,72. 30% відходів можуть повторно використовуватися у виробництві. На плановий період мале підприємство має доставити споживачам 7500 шт. металовиробів. Обґрунтувати виробничу програму малого підприємства із виробництва металовиробів з точки зору забезпеченості металом.

Завдання 6. Розрахувати потребу в сировині та витрати на її купівлю для виробництва насіння за наступною інформацією. Плановий обсяг виробництва 200 тис.шт. упаковок вагою 50 гр. Для отримання 100 кг готової продукції необхідно витратити: 150 кг насіння соняшника до лущення; 50 кг олії; 4 кг спецій з сіллю. Середня ціна насіння соняшника 2925 грн. за 1 ц, спецій 405 грн. за 1 кг, олії – 27 грн. за 1 кг. Витрати води для виробництва 50 кг насіння становитимуть 10 $м^3$; вартість однієї тони води становить 16,54 грн.

Завдання 7. Знайти обсяг продукції у точці мінімальної рентабельності за такими даними: зарплата керівника проекту – 3 тис.грн.; оренда 31 офісу – 1500 грн.; витрати на рекламу – 750 грн.; інші адміністративні витрати – 1500 грн.; собівартість одиниці продукції – 150 грн.; рентабельність – 25%; обсяг залучених у бізнес інвестицій – 30 тис.грн.; ставка депозиту – 20%.

Завдання 8. Скласти графік придбання сировини на 1-е півріччя для виробництва борошна на основі даних:

- вихід товарного борошна із зерна 80%;
- запас зерна на складі на 1.01 – 60 т;
- норматив запасу сировини на 1 число кожного наступного місяця – 50% від потреби виробництва на поточний місяць;
- на 1.06 запаси сировини не створюють у зв'язку з зупинкою млина на плановий ремонт;
- все вироблене борошно продається в плановому місяці, запаси готової продукції не створюються.

Таблиця 1 – План реалізації борошна, т

Показник	Місяць				
	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень
Обсяг продажу	120	160	200	200	240

Завдання 9. Необхідно визначити суму роздрібного товарообігу, якщо у звітний період підприємство отримало такі надходження обігових коштів:

- вартість проданих населенню споживчих товарів за готівку складає 7800грн., за розрахунковими чеками банків – 24780 грн.;
- вартість товарів, проданих у кредит (кредит надається на 6 місяців) – 45000 грн.
- вартість упаковки, що має продажну ціну, котра не входить у ціну товару – 1920 грн; Вартість скляного посуду, що має заставну ціну, проданого з товаром – 750 грн.

Завдання 10. Створення бізнес-плану у середовищі Microsoft.

1. Увійдіть у власний обліковий запис Microsoft.
2. Продовжіть заповнювати шаблон бізнес-плану у відповідності до його структури, заповніть розділ «Виробничий план».

Практичне заняття № 2.4

Тема роботи: «Організаційний план»

Мета роботи: розглянути склад та порядок розроблення розділу бізнес-плану «Організаційний план»

План

1. Визначити основні цілі та завдання організаційного плану
2. Розглянути структуру організаційного плану
3. З'ясувати особливості процесу вибору організаційної структури та визначення потреби в управлінському персоналі
4. Розгялнути складові календарного плану-графіку реалізації підприємницького проекту

Питання для обговорення:

1. Визначте основну мету та цілі розроблення розділу «Організаційний план»?
2. Для чого розробляється організаційний план та яка послідовність етапів його опрацювання?
3. Які основні завдання розв'язуються в процесі складання організаційного плану?
4. На які основні питання необхідно відповісти у розділі «Організаційний план»?
5. Які джерела коштів доцільно обирати при створенні нового підприємства?
6. Охарактеризувати логіку розробки та структуру організаційного плану.
7. Назвіть можливі додаткові питання, котрі доцільно висвітлити у розділі «Організаційний план»?
8. Охарактеризуйте основні організаційно-правові форми ведення бізнесу.
9. Які фактори впливають на вибір форми організації бізнесу?
10. Що таке «організаційна структура управління»? Проаналізуйте її основні типи.
11. Назвіть основні принципи визначення потреб підприємства у персоналі.
12. Які елементи враховуються для визначення вартості утримання персоналу фірми?
13. Розкажіть про послідовність розроблення проекту організаційної структури управління підприємством (реалізацією проекту)?
14. Які основні методи розрахунків чисельності персоналу застосовують при розробці організаційного плану?
15. Яку саме інформацію та щодо яких осіб доцільно повідомляти в організаційному плані?
16. Розгляньте показники оцінки та принципи побудови організаційної структури управління.
17. Які існують організаційні структури управління?
18. Як визначаються потреби фірми в зовнішніх консультантах?
19. Які питання варто висвітлити в «Організаційному плані», характеризуючи потребу в ключовому управлінському персоналі?
20. Дайте характеристику питань, які розглядаються в підрозділі організаційного плану «Кадрова політика та стратегія».
21. Для чого в організаційному плані наводиться схема управління фірмою?
22. У чому полягає потреба складання матриці управлінських можливостей підприємства? Охарактеризуйте її.
23. Які складові планового фонду оплати праці?
24. В якій послідовності здійснюється опрацювання організаційної схеми управління фірмою?
25. Що таке «календарний план-графік» основних етапів робіт з підготовки до реалізації проекту, його склад та питання, на котрі він дає відповіді?
26. Які елементи кадрової політики та стратегії доцільно охарактеризувати в організаційному плані?
27. Яку інформацію необхідно навести в «Організаційному плані» стосовно правових аспектів реалізації проекту?
28. У чому залежність між процесом визначення цілей і формою організацій?
29. Техніка і тактика реєстрації підприємства.
30. Методи підбору команди.

Література: 2, 3, 5, 6.

Практичне завдання

Завдання 1. Визначте найбільш ефективну організаційну структуру управління для мережі кафе (ресторанів), великого магазину побутової техніки та/або продовольчого магазину, салону краси та фотографій послуг. Назвіть переваги та недоліки організаційних структур для цих видів бізнесу.

Завдання 2. Визначте чисельність та змінність роботи персоналу продовольчого магазину, враховуючи, що режим роботи магазину 30 днів на місяць з 9:00 до 20:00 (до складу персоналу магазину, окрім продавців, увійдуть директор, бухгалтер, менеджер з постачання, маркетолог, економіст, різноробочі, охоронники, прибиральниця, водій).

Завдання 3. У звітному році чисельність працівників підприємства становила 200 осіб, середня зарплата – 20 тис. грн. У запланованому році чисельність працівників скоротиться на 18 осіб, середня заробітна палата зросте на 20%. Визначити суму витрат на оплату праці на запланований рік.

Завдання 4. Складіть довільний календарний план-графік реалізації проекту (до моменту початку його реалізації) з організації виробництва та продажу сівалок. Тривалість підготовчого етапу – 6 місяців. Підприємству необхідно здійснити такі підготовчі роботи (вони потребують відповідного обсягу фінансування): укладання договорів на поставку деталей, запчастин, комплектуючих (21000 грн); купівля комплектуючих (68500 грн); рекламні заходи (4100 грн); навчання персоналу (6000 грн); доставка, установка та наладка лінії (7500 грн); купівля додаткового обладнання (3 тис.дол.); купівля зборочної лінії (40 тис.дол.); купівля офісних меблів (9250 грн.). Визначте загальну суму капітальних витрат у гривнях і доларах США. Курс долара складає 24 грн.

Завдання 5. Виберіть організаційно-правову форму майбутнього підприємства й розвернуто обґрунтуйте свій вибір, спираючись на чинне законодавство.

Завдання 6. Розрахувати, в скільки обійдеться підприємству утримання персоналу за рік, якщо: чисельність персоналу – 40 чол., місячна заробітна плата одного працівника 28000 грн., матеріальна допомога на 1 працівника на поліпшення здоров'я – 15225 грн. на рік, відрахування на соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві – 1,5% (інші нарахування – згідно з діючим законодавством).

Завдання 7. Колишній фасувальний цех планують відремонтувати та здати в оренду приватному підприємцеві, який розмістить там магазин із продажу мобільних телефонів. Складіть довільний календарний план графік реалізації проекту (до моменту початку його реалізації). Визначте вартість і тривалість кожного етапу (загальна сума інвестицій не повинна перевищувати 1 млн. грн.) і розрахуйте загальну суму капітальних витрат. Тривалість підготовчого етапу – 6 місяців. Для початку роботи магазину необхідні кошти, котрі мають бути використані за напрямами: купівля обладнання для торгового залу (у вартість обладнання входять доставка й установка); купівля мобільних телефонів і аксесуарів до них; купівля офісних меблів; укладання договору про оренду; купівля оргтехніки; ремонт і оздоблення приміщень; реклама в ЗМІ; одержання ліцензії на операторські функції та витрати на узгодження всіх документів; добір кадрів.

Завдання 8. Сформуйте пакет документів, які надають на реєстрацію Заяви про видачу ліцензії вашої туристичної фірми.

Обов'язковий перелік документів:

- Заява про видачу ліцензії на право здійснення міжнародної туристичної діяльності – 2 прим.;

- Копія Установчого договору підприємства із зазначенням юридичної адреси (завірений нотаріально), або надати оригінал – 1 прим.;

- Копія свідоцтва про реєстрацію підприємства, виданого органами державної реєстрації міста – 1 прим.;

- Оригінал довідки податкової служби про взяття на облік, виданої протягом 3-місячного терміну з дня реєстрації Заяви, для фізичних осіб замість довідки з податкової інспекції про знаходження на обліку можна представити копію свідоцтва про державну реєстрацію фізичної особи підприємця з печаткою податкового органу – 1 прим.;

- Копія платіжного доручення про перерахування суми ліцензійного збору на розгляд Заяви – 1 прим.

Завдання 9. На підприємстві з безперервним виробництвом для обслуговування виробничої лінії необхідно 12 чол. Визначте потребу в персоналі, загальний фонд оплати праці та середню заробітну плату 1 працівника за місяць за таких умов: тривалість роботи протягом тижня – п'ять днів, тарифна ставка за зміну 1 працівника – 722,5 грн., за роботу в нічний час доплата 30%.

Завдання 10. Створення бізнес-плану у середовищі Microsoft.

1. Увійдіть у власний обліковий запис Microsoft.
2. Продовжіть заповнювати шаблон бізнес-плану у відповідності до його структури, заповніть розділ «Організаційний план».

Практичне заняття № 2.5

Тема роботи: «Фінансов план»

Мета роботи: визначити особливості складення розділу бізнес-плану «Фінансовий план»

План

1. Розглянути план доходів і витрат
2. З'ясувати порядок формування плану грошових надходжень і виплат
3. Сформувати уявлення щодо планового балансу підприємства
4. Розглянути систему показників ефективності підприємницького проекту

Питання для обговорення:

1. Назвіть основну мету та цілі розроблення розділу «Фінансовий план».
2. Які особливості розроблення фінансового плану порівняно з іншими розділами бізнес-плану?
3. Що ви розумієте під завданнями фінансового плану?
4. На які основні питання варто відповісти у розділі «Фінансовий план»?
5. Що таке план доходів і видатків і в якій послідовності він розробляється?
6. Структура фінансового плану.
7. Охарактеризуйте внутрішню логіку розроблення розділу «Фінансовий план".
8. У чому полягає методика розроблення планового балансу та який його зміст?
9. Пояснити необхідність класифікації витрат на постійні та змінні, прямі та непрямі?
10. Визначте класифікацію загальних витрат (інвестицій) з проекту.
11. За допомогою яких інструментів здійснюється фінансовий аналіз підприємницького проекту?
12. Мета і особливості складання плану руху готівки.
13. Проаналізуйте табличну форму подання загальних інвестицій з проекту.
14. Який склад очікуваних фінансових коефіцієнтів, як вони розраховуються?
15. Яка інформація необхідна для складання плану руху готівки?
16. Розгляньте можливі джерела залучення фінансових ресурсів на підприємство.

17. Що являє собою план грошових надходжень і виплат?
18. Оцінити методи розрахунку плану руху грошових коштів (прямий та непрямий)?
19. Які ви знаєте основні табличні форми «Фінансового плану»? Обґрунтуйте потребу в їх складанні.
20. Яка інформація використовується для складання розділу бізнес-плану «Фінансовий план»?
21. Проаналізувати структуру плану руху грошових коштів та плану прибутків і збитків.
22. Розкажіть про складання таблиць «Рух грошових коштів» і «Відомість чистого доходу підприємства».
23. Для кого розраховуються фінансові коефіцієнти?
24. У чому специфіка планового балансу бізнес-плану порівняно з традиційним бухгалтерським балансом?
25. Які використовуються показники для оцінки ефективності проекту (прості, дисконтовані)?
26. Що таке «структура» планового балансу?
27. Дати характеристику та обґрунтувати доцільність використання простих показників ефективності бізнес-плану.
28. На які дві групи показників розподіляють коефіцієнти фінансової оцінки підприємницького проекту?
29. Охарактеризувати дисконтовані показники ефективності проекту.
30. Назвіть фінансові показники, котрі характеризують ліквідність і платоспроможність підприємства та методику їхнього розрахунку й критичні значення.
31. Яку має структуру інвестиційний прибуток?
32. Наведіть фінансові показники, котрі характеризують доцільність прийняття рішення про реалізацію підприємницького проекту та методику їхнього розрахунку й критичні значення.
33. Особливості побудови точки беззбитковості.
34. Який економічний зміст точки беззбитковості? Охарактеризуйте методику її розрахунку.
35. Які потрібно враховувати фактори при визначенні дисконтної ставки?
36. У чому полягає економічний зміст розрахунку індикативних обмежень обсягів господарської діяльності підприємства? Дайте назву цим обмеженням та наведіть методику їхнього розрахунку.

Література: 2, 3, 5, 6.

Практичне завдання

Завдання 1. Метою бізнес-проєкту є отримання загальної суми прибутку від продукції у вигляді 240 тис. грн. Визначте обсяг продажу, який забезпечить виконання цієї умови, якщо постійні витрати – 1700 тис. грн, питомі змінні витрати – 220 грн, вартість реалізації продукції – 475 грн.

Завдання 2. Проєкт, що вимагає інвестицій у розмірі 250 тис. грн, передбачає отримання річного доходу у розмірі 70 тис. грн протягом 10 років. Оцініть доцільність такої інвестиції, якщо норма дисконту – 20 %.

Завдання 3. Розрахуйте прибуток від операційної діяльності та перевірте можливість оплати вартості обладнання за рахунок чистого прибутку, використовуючи такі дані: товарообіг – 800 тис. грн, торгова надбавка – 23 %, позареалізаційні доходи – 7 тис. грн, позареалізаційні витрати – 12 тис. грн. Для придбання обладнання фірмі необхідні кошти у сумі 50 тис. грн.

Завдання 4. Упродовж наступних п’яти років проект дасть такі грошові потоки: 4 млн. грн., 8 млн. грн., 12 млн. грн., 15 млн. грн., 18 млн. грн. Дисконтна ставка – 12% річних, річна інфляція – 7%, початкові інвестиції – 10 млн. грн. Скориставшись двома методами (без поправки на інфляцію і з поправкою на неї), визначте скориговані значення чистої теперішньої вартості, на яких ґрунтуватиметься рішення про проект.

Завдання 5. Необхідно спланувати суму та відсотки за товарний кредит, взятому підприємством на квартал. Планова виручка від реалізації товарів за квартал – 60 тис. грн., середня торговельна націнка – 25%, рівень транспортних витрат – 1,5% до обороту. Норма обертання товарних запасів – 35 днів. Частка власних оборотних коштів підприємства – 60%. Діюча відсоткова ставка банку – 15%

Завдання 6. Розробити графік погашення кредиту на основі поданих даних: підприємство залучило кредит 3млн.грн. під 20% річних на 5 років з рівномірною виплатою основної суми боргу. Термін погашення – кінець кожного поточного року.

Завдання 7. Оберіть оптимальний варіант інвестицій, ураховуючи інформацію: сума інвестицій: I варіант – 20 тис. грн., II варіант – 25 тис. грн. Сума поточних витрат: I варіант – 15 тис. грн., II варіант – 12 тис. грн. Коефіцієнт ефективності інвестицій становить 0,12. Зробіть висновки.

Завдання 8. Визначте виручку від реалізації продукції, котра необхідна для отримання планового прибутку. Товарообіг у купівельних цінах складає 3000 грн., постійні витрати – 200 грн., рівень змінних витрат становить 10% від виручки. Необхідний прибуток – 150 грн.

Завдання 10. Створення бізнес-плану у середовищі Microsoft.

1. Увійдіть у власний обліковий запис Microsoft.
2. Продовжіть заповнювати шаблон бізнес-плану у відповідності до його структури, заповніть розділ «Фінансовий план».

Практичне заняття № 2.6

Тема роботи: «Оцінка ризику»

Мета роботи: розглянути елементи та порядок складання розділу бізнес-плану «Оцінка ризику»

План

1. З’ясувати сутність та види підприємницького ризику
2. Розглянути структуру та цілі розробки розділу «Оцінка ризиків»
3. Визначити особливості методики оцінки впливу ризиків та напрямів їх мінімізації

Питання для обговорення:

1. Дайте декілька визначень, які в сукупності характеризують поняття ризику реалізації підприємницького проекту.
2. Сутність системи управління ризиками.
3. Наведіть структуру розділу бізнес-плану «Оцінка ризиків».
4. Перелічіть найтиповіші ризики (ускладнення), характерні для фінансово-господарської діяльності підприємства.
5. Які найбільш поширені види ризиків ви знаєте?
6. Які існують способи реагування на небезпеки та загрози для бізнесу фірми?
7. Які найтиповіші ознаки класифікації ризиків реалізації підприємницького проекту?
8. Як класифікуються ризики за джерелами виникнення?
9. Які здійснюються заходи для нейтралізації або мінімізації негативних наслідків можливих ризиків?
10. У чому відмінність між чистими та спекулятивними ризиками?
11. Які причини виникнення проектних ризиків?
12. Що таке «самострахування»?
13. Назвіть найтиповіші ризики, підприємства та його контрагентами. пов’язані із взаєминами

14. Яка класифікація ризиків залежно від причин їх виникнення?
15. Що таке «моделювання ризиків»?
16. Розкажіть про зовнішні й внутрішні (за характером впливу) ризики функціонування підприємства. У чому їх зміст?
17. Яка послідовність виконання робіт при проведенні аналізу ризиків?
18. Навіщо здійснюється розробка альтернативних планів?
19. Якими можуть бути втрати підприємства внаслідок негативного впливу ризиків?
20. Що ви розумієте під хеджуванням ризиків?

Література: 2, 3, 5, 6.

Практичне завдання

Завдання 1. Протягом наступних 5 років проєкт дасть такі грошові потоки: 4000 тис. грн, 8000 тис. грн, 12000 тис. грн, 15000 тис. грн, 18000 тис. грн. Дисконтна ставка – 20 % річних, початкові інвестиції – 9000 тис. грн. Визначте дисконтоване значення чистої теперішньої вартості, на якій ґрунтуватиметься рішення про проєкт.

Завдання 2. Розрахуйте систематичний ризик бізнес-клімату у Кіровоградській області порівняно з середнім по Україні, використовуючи дані таблиці.

Таблиця 1 – Чинники негативного впливу на бізнес-клімат у Львівській області та в Україні, %

Проблема	Україна	Кіровоградська область
Недосконаліть законодавства	71,8	70,8
Високі ставки податків на соціальне страхування	68,4	66,7
Високий рівень корупції	69,0	70,0
Високі ставки податків на підприємницьку діяльність	52,1	47,0
Неналежний рівень захисту права власності	40,0	35,6
Недостатні внутрішні інвестиції	30,8	25,1
Складність доступу до фінансово-кредитних ресурсів	30,8	52,3
Інше	6,0	

Отримані дані помістіть у таблицю.

Таблиця 2 – Зведені дані

Проблема	y	x	y2	xy
Недосконаліть законодавства				
Високі ставки податків на соціальне страхування				
Високий рівень корупції				
Високі ставки податків на підприємницьку діяльність				
Неналежний рівень захисту права власності				
Недостатні внутрішні інвестиції				
Складність доступу до фінансово-кредитних ресурсів				
Інше				
Сума				
Середні				
Дисперсія				
Коваріація				
Систематичний ризик				

Зробіть висновки

Завдання 3. Оцініть ступінь ризику бізнес-проекту, спираючись на показники виробничого, фінансового та виробничо-фінансового левериджу.

Вихідні дані:

- виручка від реалізації продукції, робіт, послуг – 1200 тис. грн.;
- змінні витрати – 576 тис. грн.;
- валовий прибуток – 200 тис. грн.;
- чистий прибуток – 120 тис. грн.

Завдання 4. Визначте рівень ризикованості створення підприємства (на перші два роки його функціонування) методом теорії нечітких множин за даними: обсяг інвестицій, необхідних для створення підприємства, становить 1,5 млн. грн.; ставка дисконтування в плановому періоді може коливатись від 10% до 30% річних; чистий грошовий потік планується в діапазоні від 0 до 3 млн грн.

Завдання 5. Реалізація проекту, розробленого в бізнес-плані, може мати шість ризиків, ймовірність настання котрих і розподіл за групами пріоритету представлений у таблиці.

Таблиця 3 – Ризики проекту

Ризики, Рі	Група пріоритетів, Пі	Ймовірність настання ризику, Йі
Р1 – ризики, пов'язані з фінансуванням Р2 – ризики, пов'язані з соціальними проблемами	П1	0,7 0,4
Р3 – ризики, залежні від технічного стану виробництва Р4 – ризики, пов'язані з екологічними обмеженнями	П2	0,3 0,2
Р5 – ризики, пов'язані з будівництвом Р6 – ризики, пов'язані з підготовкою проекту	П3	0,5 0,4
Примітка: перший пріоритет вагоміший останнього в 6 разів		

Назвіть три найбільш суттєві ризики реалізації цього проекту.

Дайте загальну оцінку ризику бізнес-проекту.

Завдання 6. Власник кав'ярні на початку кожного дня закуповує тістечка за ціною 30 грн за штуку, а продає за ціною 50 грн за штуку. Практика показала, що за день можна продати 3,4 або 5 коробок із тістечками. В кожній коробці – 50 тістечок. Якщо тістечка протягом дня не продаються, то надвечір власник кав'ярні знижує ціни на тістечка до 15 грн за штуку, оскільки наступного дня термін придатності тістечка сплине. Сто днів спостережень привели до такого результату: три коробки тістечок продавалися 35 разів, чотири коробки – 25 разів, п'ять коробок – 40 разів.

Скільки коробок тістечок щодня має закуповувати власник кав'ярні, щоб отримати максимум прибутку? Визначити очікуваний максимальний дохід за умов ризику. Рішення прийняти з використанням чисельних значень ймовірностей наслідків.

Завдання 7. Опишіть механізми негативного впливу на прибуток таких ризиків:

1) поява альтернативного продукту;

2) зниження платоспроможності населення; 3) нестача обігових коштів.

Завдання 8. У результаті розрахунків, виконаних в бізнес плані, були отримані такі результати:

- прогнозований обсяг продажу виробів N за рік – 1 млн шт.;
- ціна реалізації одного виробу Ц (без урахування ПДВ) – 100 грн;

- прямі витрати на виробництво одного виробу – 50 грн;
- загальновиробничі витрати на один виріб – 30 грн;
- ставка податку на прибуток – 18 %.

Для реалізації бізнес-плану було взято кредит на суму 20 млн грн під номінальну річну кредитну ставку 20 %.

Потрібно визначити чутливість розробленого бізнесового проєкту.

Завдання 9. Створення бізнес-плану у середовищі Microsoft.

1. Увійдіть у власний обліковий запис Microsoft.
2. Продовжіть заповнювати шаблон бізнес-плану у відповідності до його структури, заповніть розділ «Оцінка ризику».

Практичне заняття № 2.7

Тема роботи: «Презентація бізнес-плану»

Мета роботи: ознайомитися з етапами та особливостями презентації бізнес-плану

План

1. Розглянути особливості оформлення бізнес-плану
2. Визначити алгоритм презентації та експертизи бізнес-плану

Питання для обговорення:

1. Які основні вимоги до оформлення бізнес-плану?
2. Які основні завдання презентації?
3. Що ви розумієте під презентацією бізнес-плану?
4. Як здійснюється організація презентації бізнес-плану?
5. Яка мета здійснення презентації?
6. Якою має бути структура презентації бізнес-плану?
7. Які питання доцільно представити при презентації бізнес-плану?
8. Розкрити переваги та недоліки різних методів підвищення ефективності презентації бізнес-плану.
9. Які ключові моменти презентації?
10. Навести можливі форми проведення презентації бізнес-плану.
11. Для чого потрібна експертиза бізнес-плану?
12. Які складові вимог конфіденційності?
13. Що є предметом експертизи?
14. Які базові критерії при проведенні експертизи?
15. Хто здійснює процедуру експертизи бізнес-проектів?
16. За якими напрямами перевіряють бізнес-план?
17. Визначте аспекти експертизи бізнес-плану як документу.
18. На які питання повинна відповісти перевірка бізнес-ідеї?

Література: 2, 3, 5, 6.

Практичне завдання

Завдання 1. Уявіть, що Ви є ініціатором проєкту і Вам потрібно презентувати свій бізнес-проєкт потенційним інвесторам, партнерам та представникам банків. Визначте ролі всіх учасників цього процесу, сформулюйте правила презентації бізнес-проєкту та складіть відповіді на вірогідні питання потенційних зацікавлених сторін.

Завдання 2. Рекламному агентству для організації ефективної рекламної кампанії необхідно надати інформацію про продукт/послугу вашого бізнес-проєкту. Заповніть опитувальний лист (таблиця 1).

Таблиця 1 – Опитувальний лист (інформація про бізнес проєкт)

Параметри	Інформація
Офіційні реквізити	
Цілі рекламної компанії	
Найменування продукції/послуги	
Область застосування продукції/послуги	
Основні функціональні властивості продукції/послуги	
Основні техніко-економічні властивості продукції/послуги	
Унікальні властивості продукції/послуги	
Аналоги продукції/послуги	
Переваги продукції/послуги перед аналогами	
Позитивний ефект від використання продукції/ послуги	
Вартість продукції/послуги (оптова, роздрібна), знижки та пільги	
Перелік споживачів, їх відгуки	
Елементи фірмового стилю	
Рекламний бюджет	
Термін проведення рекламної кампанії	

Завдання 3. На основі даних таблиці розрахуйте показники ефективності використання засобів і показники рентабельності підприємства. Дані для обчислення показників інтенсивності використання засобів і рентабельності підприємства (тис. грн.)

Показник	На початок року	На кінець року
Роздрібний товарообіг	50,91	70,03
Операційний прибуток	6,12	12,08
Чистий прибуток	4,28	8,46
Загальна вартість активів	274,83	282,69
Середня фактична вартість товарно-матеріальних засобів	5,91	5,19
Середня фактична вартість залишків товарів	4,60	4,35
Середні залишки дебіторської заборгованості	0,24	0,14
Середні залишки власних засобів	282,46	284,76
Середня вартість основних засобів	220,99	255,74

Завдання 4. На основі даних таблиці проаналізуйте структуру реалізованого попиту на продукцію галузі.

Дані для обчислення структури реалізованого попиту на продукцію галузі

Вид продукції	2014 рік		2015 рік	
	реалізація	товарообіг	реалізація	товарообіг
Машини для обробітку ґрунту	119	1,19	113	1,24
Машини для підготовки і внесення добрив	488	5,85	683	8,88
Машини для захисту рослин	638	6,38	733	8,43
Машини для заготівлі кормів	188	2,82	190	3,23
Машини для збирання зернових культур	197	2,18	204	2,24
Машини для збирання кукурудзи на зерно та післязбиральної обробки качанів	505	17,67	625	23,12
Машини, агрегати, комплекси для післязбиральної обробки зерна і зберігання врожаю	944	2,64	963	3,37
Машини для збирання коренебульбоплодів	134	2,68	267	5,88
Машини для збирання прядильних культур	950	9,50	1137	13,64

Машини для збирання овочевих культур	415	4,47	510	6,18
Машини для збирання плодів та догляду за кроною плодових дерев	297	7,56	340	9,53
Меліоративні машини	676	4,94	789	7,63
РАЗОМ	5551	67,88	6554	93,37

Завдання 5. Створення бізнес-плану у середовищі Microsoft.

1. Увійдіть у власний обліковий запис Microsoft.
2. Підкорегуйте резюме бізнес-плану і презентуйте його на занятті.

4 Рекомендовані навчально-методичні матеріали

1. Галько Л.Р. Бізнес-планування розвитку компанії: організаційні та методологічні аспекти реалізації. *Економіка і суспільство.* 2022. № 44.
URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1836/1772

2. Дикань В.Л., Павліченко В.М,, Полякова О.М. Бізнес планування: Конспект лекцій. – Харків: УкрДУЗТ, 2021. – 68 с.

3. Димченко О.В., Рудаченко О.О., Прасол В.М., Панова О.Д. Європейські стандарти бізнес-планування: навч. посібник. – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2021. – 143 с.

4. Євтушенко В.А., Ковальова В.І., Ігнатов М.Р. Роль бізнес-планування в діяльності підприємства та міжнародні стандарти щодо його складання. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету.* 2022. №11-12 (300-301). С. 89-96. URL: http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2022/300-301/pdf/89-96.pdf

5. Ільчук М.М., Коновал І.А., Барановська О.Д. Бізнес-планування підприємницької діяльності: навчальний посібник. – Київ: НУБіП України, 2024. – 245 с.

6. Михаліцька Н., Яцик М. Управління власним бізнесом: навчальний посібник у схемах і таблицях. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2024. – 480 с.