

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ «ЛАДИЖИНСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ВІННИЦЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»

Методичні вказівки з виконання практичних робіт
для здобувачів освіти спеціальності
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»

ІНСТРУКЦІЙНА КАРТКА № 1

з дисципліни «Підприємницька діяльність»

Тема: Ознайомлення із законодавчими й нормативними актами України, які регулюють підприємницьку діяльність.

Мета: Ознайомитись з законодавчо-нормативними актами України, що регулюють підприємницьку діяльність.

Література: 1. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти, 2021
2. Основи підприємництва: Підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 492 с.
3. Основи підприємницької діяльності: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. денної форм навчання першого бакалаврського рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка» освітньо-професійної програми «Економіка бізнес- підприємства» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 153 с.
4. Технології (рівень стандарту): підруч. для 10 (11) кл. закл. загал. серед. освіти / І. Ю. Ходзицька, Н. І. Боринець, В. М. Гащак та інші. — Харків : Вид-во «Ранок», 2019. — 208 с. : іл.

Короткі відомості з теоретичної частини роботи

Нормативними актами, що регулюють господарську діяльність в Україні, є:

1. Конституція України. Конституцією регулюються питання господарської діяльності у статтях про власність, підприємництво, визначається компетенція органів державної влади, Президента, Верховної Ради та Кабінету Міністрів України.

2. Закони, що регулюють господарські відносини, поділяються на:

– закони, що регулюють загальні питання господарської діяльності (закони України «Про власність», «Про систему оподаткування», «Про бюджетну систему України», «Про відновлення платоспроможності боржника чи визнання його банкрутом» тощо);

– закони про окремі види господарської діяльності («Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про банки і банківську діяльність», «Про товарну біржу», «Про цінні папери і фондову біржу» та ін.);

– закони про окремі види і відносини в господарській діяльності. До них належать нормативні акти господарського законодавства, втілені в господарському, бюджетному, повітряному, водному, земельному, лісовому та інших кодексах України.

Господарський кодекс України встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності. (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>).

Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема визначає перелік податків та зборів, платників, їх права та обов'язки, відповідальність за порушення податкового законодавства тощо (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>).

Кодекс законів про працю України регулює трудові відносини всіх працівників (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>). Ним визначено правові основи найму працівників підприємцем (укладання трудового договору, робочий час, нормування та оплату праці тощо).

Законом «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначено умови, механізми надання фінансової, інформаційної, консультаційної державної підтримки цим суб'єктам господарювання (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>).

Під правовим забезпеченням підприємницької діяльності (правовою базою) розуміється комплекс юридичних норм, закріплених у Конституції України, законодавчих, нормативно-правових актах і актах індивідуального характеру, які встановлюють правила поведінки суб'єктів підприємництва при здійсненні ними господарської діяльності, а також визначають міру відповідальності за порушення цих правил.

Головним нормативним актом, який закріплює основні засади державного регулювання підприємницької діяльності є Господарський кодекс України, який набув чинності з 1 січня 2004 року [2], зокрема це: конституційні основи правопорядку у сфері господарювання, загальні принципи господарювання, основні напрями та форми участі держави і місцевого самоврядування у сфері господарювання тощо. Господарський кодекс України є нормативною базою для здійснення підприємницької діяльності. Саме він регламентує ступінь свободи підприємницької діяльності, її основні принципи, організаційні форми підприємництва, права найму працівників і соціальні гарантії щодо використання їх праці, загальні гарантії для підприємців, державну підтримку підприємства, відповідальність суб'єктів підприємництва, діяльність іноземних підприємців в Україні, припинення підприємницької діяльності.

Підприємницьку діяльність регламентують також Закони України «Про господарські товариства», «Про фермерське господарство», «Про захист економічної конкуренції», «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо використання печаток юридичними особами та фізичними особами—підприємцями», «Про ціни і ціноутворення», «Про акціонерні товариства», «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» та ін., Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Податковий кодекс України.

Зміст і послідовність виконання завдань

1. Ознайомтесь із ГКУ Розділ І Основні засади господарської діяльності главу 4 Господарська комерційна діяльність (підприємництво) ГКУ та Розділом ІІ Суб'єкти господарювання глава 6 Загальні положення
2. На основі законодавчого документу згрупуйте матеріал та занесіть в таблиці

Таблиця 1.Суб'єкти підприємництва

	Середня кількість працівників, осіб	Річний дохід, євро/гривні
Суб'єкти мікропідприємництва		
Суб'єкти малого підприємництва		
Суб'єкти середнього підприємництва		
Суб'єкти великого підприємництва		

Таблиця 2.Права, обов'язки та відповідальність підприємців

Права підприємців	Обов'язки підприємців	Відповідальність підприємців

Таблиця 3.Державне регулювання підприємницької діяльності

Основні напрями державного регулювання підприємницької діяльності	- -
Ліцензування	- -
Технічне регулювання у сфері господарювання	-

	-
Податки в механізмі державного регулювання господарської діяльності	-
Державний контроль та нагляд за господарською діяльністю	- -

3. Опишіть порядок створення та реєстрації суб'єкта господарювання

4. Розгляньте Податковий кодекс України, Розділ XIV Спеціальні податкові режими Глава 1 Спрощена система оподаткування, обліку та звітності.

Заповніть таблицю.

Види діяльності	I група ФОП	II група ФОП	III група ФОП	IV
Максимальна кількість найнятих працівників				
Максимально допустимий дохід за рік, грн				

5. Розгляньте Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text> (ст. 7). Напишіть види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню. _____

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Назвати основні законодавчі документи , що регулюють діяльність підприємств.
2. Які ви знаєте права, відповідальність та обов'язки підприємців?
3. Охарактеризуйте суб'єкти підприємництва.
4. Назвати та пояснити основні напрями державного регулювання підприємництва
5. Згідно Податкового кодексу України охарактеризувати ФОП I, II, III, IV групи.
6. Які види підприємницької діяльності підлягають ліцензуванню?

ІНСТРУКЦІЙНА КАРТКА № 2

з дисципліни «Підприємницька діяльність»

Тема : Заповнення реєстраційної картки на проведення державної реєстрації фізичної особи підприємцем (форма 1).

Мета : навчитись заповнювати Заяви щодо реєстрації фізичної особи - підприємця в паперовому вигляді та ознайомитись із порядком подачі електронному вигляді через сервіс ДІА.

Література :

<https://www.youtube.com/watch?v=eny3JoFrIJU>

<https://www.youtube.com/watch?v=nYkBGdR2QFg>

Зміст і послідовність виконання завдань

1. Роздрукуйте зразок заяви (форма 1) та заповніть її відповідно до вимог.

2. Перегляньте відео сюжет <https://www.youtube.com/watch?v=nYkBGdR2QFg>

Складіть алгоритм дій заповнення електронної заяви щодо державної реєстрації фізичної особи - підприємця через сервіс ДІА

ЗАЯВА

форма 1

щодо державної реєстрації фізичної особи - підприємця
(з 01 червня 2020 року)

Відомості про реєстраційну дію (обирається одна із реєстраційних дій)

+ 3 8 0

+ 3 8 0

адреса електронної пошти

адреса сторінки в мережі Інтернет (за бажанням)

Відомості про заявника та спосіб отримання виписки в паперовій формі (у випадку подання заяви в паперовій формі)

Заявником є:

☐

фізична особа - підприємець (фізична особа, яка має намір стати підприємцем)

☐

уповноважена особа, а саме:

прізвище

ім'я

по батькові (за наявності)

паспортні дані (серія/номер або номер)

/

номер телефону

+ 3 8 0

Прошу надати виписку у паперовій формі (за бажанням):

☐

особисто
заявнику

☐

поштовим відправленням на адресу
місцезнаходження

підпис

дата

(з 01 червня 2020 року)

3 сторінка

форма 1

Відомості про особу, яка може вчиняти дії від імені фізичної особи - підприємця (за наявності)

Тип дії (у разі державної реєстрації змін до відомостей про фізичну особу - підприємця):

☐

зміна відомостей

☐

включення

☐

виключення

Прізвище

Ім'я

По батькові (за наявності)

Дата народження

д д . м м . р р р р

Унікальний номер запису в ЄДДР (за наявності)

-

Реєстраційний номер облікової картки платника податків або

паспортні дані (серія/номер або номер)

/

Прим. Паспортні дані вказуються виключно для фізичних осіб, які мають відмітку в паспорті про право здійснювати платежі за серією та номером паспорта.

Обмеження щодо представництва фізичної особи - підприємця:

☐

відсутні

☐

наявні:

Прим. Якщо осіб, які можуть вчиняти дії від імені фізичної особи - підприємця, більше ніж одна, заповнюється відповідна кількість аркушів сторінки 3 заяви. При цьому в полі "Відомості про особу, яка може вчиняти дії від імені фізичної особи - підприємця" проставляється відповідно символ та число "N1", "N2" і т. д.

дата

(з 01 червня 2020 року)

4 сторінка

форма 1

Відомості про обрання системи оподаткування (за бажанням у разі подання заяви для державної реєстрації фізичної особи підприємцем)

	Зареєструвати платником податку на додану вартість з	дд.мм.рррр	
	Обираю спрощену систему оподаткування, обліку та звітності з	дд.мм.рррр	або
	з дати державної реєстрації підприємцем		
Група платника єдиного податку:		☐ перша група ☐ друга група ☐ третя група ☐ четверта група	
Обрана ставка єдиного податку		відсотків	
Місце провадження господарської діяльності:		☐ місцезнаходження ☐ територія України ☐ інша адреса:	
індекс	☐ Автономна Республіка Крим ☐ область ☐ м. Київ ☐ м. Севастополь		
назва області (крім Автономної Республіки Крим, м. Києва та Севастополя)			
назва району (для населених пунктів районного підпорядкування)			
тип (місто, селище міського типу чи село) та назва населеного пункту (крім м. Києва та Севастополя)			
назва району в населеному пункті (для міст з районним поділом)			
назва іменованого об'єкта (за наявності)			
тип (площа, вулиця, провулок тощо) та назва площі, вулиці, провулку тощо			
номер будинку	номер корпусу	тип приміщення	номер приміщення

12. Який існує порядок його створення?

ІНСТРУКЦІЙНА КАРТКА № 3,4,5

з дисципліни «Підприємницька діяльність»

ТВОРЧИЙ ПРОЕКТ «ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ — ТВОРЧОЇ МАЙСТЕРНІ “УКРАЇНСЬКИЙ СУВЕНІР”» :

Характеристика продукції.

Аналіз ринку. План маркетингу.

Виробничий план. Організаційний план.

Мета заняття: сформувати в здобувачів освіти навички розробки бізнес-плану; розвивати логіку та самостійність мислення, уміння формулювати та висловлювати свої думки, здатність працювати в команді.

Література:

1. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти, 2021 2. Основи підприємництва: Підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 492 с.
3. Основи підприємницької діяльності: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. денної форм навчання першого бакалаврського рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка» освітньо-професійної програми «Економіка бізнес- підприємства» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 153 с.
4. Технології (рівень стандарту): підруч. для 10 (11) кл. закл. загал. серед. освіти / І. Ю. Ходзицька, Н. І. Боринець, В. М. Гащак та інші. — Харків : Вид-во «Ранок», 2019. — 208 с. : іл.

Короткі відомості з теоретичної частини роботи

Бізнес-план дає змогу визначити перспективи розвитку майбутнього ринку збуту, оцінити витрати на виготовлення та збут продукції, її потенційну прибутковість.

Бізнес-план — це письмовий документ, у якому обґрунтовується сутність підприємницької ідеї, напрями, шляхи й засоби її реалізації на підставі дослідження й розрахунку ринкових, виробничих і фінансових аспектів майбутнього бізнесу й управління ним.

Повний бізнес-план має містити в собі такі розділи:

1. Резюме.
2. Характеристика продукції.
3. Аналіз ринку.
4. План маркетингу.
5. Виробничий план.
6. Організаційний план.
7. Фінансовий план.
8. Аналіз ризиків.
9. Додатки.

Розглянемо більш детально зміст цих розділів. Відзначимо, що на практиці не існує стандартної, універсальної, єдиної для всіх випадків форми бізнес-плану.

1. Резюме

Цей розділ розміщується на початку документа, але складається вже після написання бізнес-плану загалом. Він може бути складений у формі коротких висновків з усіх розділів, а може бути поданий у формі невеличкої оповіді, оскільки його мета — зацікавити інвестора та залучити його до участі в проєкті. Структура цього розділу:

- ◆ підприємство, його ділова історія і мета;
- ◆ стан галузі та перспективи розвитку;
- ◆ частка ринку та конкурентні переваги майбутньої продукції;
- ◆ прогнозовані фінансові результати;
- ◆ необхідний розмір фінансування.

2. Загальна характеристика підприємства та характеристика продукції

У цьому розділі необхідно описати товар і переконати інвесторів у правильності вибору товару. цей розділ має містити таку інформацію:

- ◆ специфіка й призначення товару;
- ◆ особливості й відмінності товару, що можуть забезпечити йому конкурентоздатність;
- ◆ характеристика матеріалів і комплектуючих;
- ◆ сприйняття товару споживачем;

- ♦ опис сильних і слабких сторін продукції.

3 . Аналіз ринку

Аналіз ринку здійснюється на базі дослідження факторів зовнішнього середовища прямого й непрямого впливу.

Головні підрозділи:

1) аналіз макроекономічних факторів:

- ♦ політичних;
- ♦ соціально-демографічних (рівень приросту населення, структура зайнятості, рівень соціального захисту, рівень працеспро- можності населення);
- ♦ державного регулювання (законодавства);
- ♦ природних умов та екологічних обмежень;
- ♦ економічних (динаміки ВВП, рівня інфляції, стабільності валютного курсу тощо);

2) галузевих (факторів прямого впливу):

- ♦ рівня конкуренції в галузі;
- ♦ вартості сировинних ресурсів;
- ♦ життєвого циклу галузі;
- ♦ аналіз споживачів;
- ♦ рівня реальних доходів потенційних споживачів.

Джерелом інформації про стан ринку можуть бути: зовнішні (покупці, конкуренти, постачальники, журнали), державні (результати досліджень і опитувань, патенти, звіти державних організацій), внутрішні (звіти за результатами аналізу ринку, звіти торгових представників, рекламації споживачів) джерела. Крім оцінки факторів впливу, у цьому розділі має бути подана така інформація: оцінка розміру ринку та можливих тенденцій його розвитку, оцінка частки ринку й обсягу продажів продукції, сегментація ринку та визначення ніші продукту.

4. План маркетингу

План маркетингу включає в себе інформацію про стратегію залучення покупців — комплекс маркетингу. Головні його складові:

- прогноз щодо збуту продукції;
- товарна політика: опис продукції, інновацій, сервісу, гарантійних зобов'язань;
- цінова політика: характеристика цінової стратегії підприємства, рівня цін, системи знижок, можливості реалізації товарів у кредит;
- комунікативна політика: головні цілі реклами, засоби й канали реклами, витрати на рекламу;
- розподільча політика: вибір місця збуту, каналу збуту, розташування складу готової продукції;
- бюджет маркетингу: рівень витрат на рекламу, заробітну платню працівникам системи маркетингу, витрати на просування і збут.

5 . Організаційний план

Організаційний план містить інформацію про організаційні та законодавчі аспекти функціонування підприємства:

- ◆ опис організаційної структури управління;
- ◆ склад і функціональні обов'язки й відповідальність персоналу;
- ◆ оплата праці;
- ◆ основні законодавчі акти, що регламентують діяльність підприємства.

6. Виробничий план

У цьому розділі слід розв'язати такі завдання:

- ◆ обрати місце розташування підприємства;
- ◆ визначити технологію виробництва: описати головні технологічні операції, навести перелік підрозділів і виконавців;
- ◆ провести пошук постачальників сировини та устаткування: зазначити найменування постачальника, сировину, закупівельні ціни, витрати на транспортування;
- ◆ розробити виробничу програму;
- ◆ скласти калькуляцію продукції.

7 . Фінансовий план

Цей розділ містить узагальнення інформації з попередніх розділів у вартісному вираженні.

У цьому розділі має бути наведена прогнозована фінансова звітність і обґрунтування показників ефективності інвестиційного проекту. Фінансовий план включає в себе таку інформацію: потребу у фінансуванні (вибір суми кредиту (інвестиції) та графіка фінансування), виплати на погашення позик (виплати кредитного тіла), виплати на обслуговування позик (відсотки за кредитами), звіт про прибутки — збитки (щомісяця до кінця проекту), звіт про рух коштів (щомісяця до кінця проекту), баланс проекту (щомісяця), доходи підрозділів та учасників проекту, фінансові показники (щомісяця).

8. Аналіз ризиків

Аналіз ризиків має на меті визначити можливі небажані напрями розвитку підприємства та потенційні втрати (слабкі сторони підприємства, імовірність появи нових технологій, альтернативні стратегії, надійність партнерів і постачальників). Тому необхідно визначити заходи щодо запобігання ризикам.

9 . Додатки

Фінансові звіти, аудиторські висновки, висновки спеціалістів з оцінювання майна, рекламні матеріали підприємства, технічний опис продукту, резюме керівників проекту, найважливіші контракти й угоди, інформація про виробничий процес, фотографії та малюнки товару, звіти про дослідження ринку, витяги з найважливіших законодавчих актів.

Зміст і послідовність виконання завдань

I. Організаційно-підготовчий етап

1. Вибір та обґрунтування теми проекту

Багато молодих людей розмірковують про власну справу. І відразу ж виникають запитання: з чого почати, де взяти капітал, куди звертатися і що необхідно робити насамперед?

Почніть з ідеї. Варіантів ідей для підприємницької діяльності багато, детальніше з ними можна ознайомитися в Інтернеті. Відкриваючи свою справу, дуже важливо пам'ятати, що ідея має відповідати вашим прагненням, особистим ціннісним переконанням. Тож, перш за все, необхідно об'єктивно оцінити свої вміння. Наприклад, якщо ви відмінно, на професійному рівні знаєте англійську мову, тоді беріться за справу та організуйте репетиторство. Умієте робити вироби з деревини — продавайте дерев'яні вироби, виготовлені власноруч. Як би це банально не

звучало, під час вибору бізнес-ідеї прислухайтеся до свого серця, ви маєте полюбити власну справу, інакше у вас нічого не вийде.

Потім необхідно обрати тип бізнесу, який не потребує великих капіталовкладень. Наприклад, це може бути агентство з надання приватних уроків або інтернет-магазин.

Останнім часом українські народні традиції та мистецтво стали одним із головних чинників відродження національної свідомості. Подарунок з українською душею — український сувенір, та й узагалі все національне, сьогодні набуло актуальності. Галузь сувенірного бізнесу є важливою для економіки будь-якої країни і стрімко розвивається в усьому світі. Цьому сприяє збільшення потоку туристів, що зростає рік у рік. У кожній країні виробити з національним колоритом та з використанням місцевих технік декоративно-ужиткового мистецтва дуже затребувані, тобто бізнес із виготовлення та продажу національної сувенірної продукції є перспективним.

Отже, здібності, навички й знання з технік декоративно-ужиткового мистецтва, а головне — бажання створювати вироби власноруч, дозволять втілити ідею відкриття творчої майстерні «Український сувенір».

2. Мета виконання проекту

Проект із відкриття творчої майстерні «Український сувенір» виконується для моделювання ситуації, яка може бути в реальному дорослому житті з метою створення власної справи та організації приватного підприємства на території свого місця проживання. Проект розрахований на замовлення ексклюзивних виробів приватними клієнтами різних вікових категорій та спеціалізованими магазинами.

3. Яким має бути бізнес-проект

Основними вимогами до відкриття цього типу бізнесу є:

- мінімальне капіталовкладення;
- оптимальний вид офіційного оформлення підприємницької діяльності;
- мінімальне приміщення для виготовлення та реалізації продукції;
- продукція лише ручної роботи;
- продукція, виготовлена лише з екологічно чистих матеріалів.

4. Банк ідей та аналіз бізнес-планів підприємств-аналогів

Перед початком роботи над проектом потрібно знайти й переглянути декілька бізнес-планів своїх знайомих підприємців або скористатися мережею Інтернет.

№ з/п	Бізнес-план
1	Квітковий магазин
2	Акcesуари та прикраси ручної роботи
3	Миловаріння: домашнє виготовлення мила ручної роботи
4	Хенд-мейд на експорт
5	Меблї ручної роботи

Ретельно проаналізувавши обрані бізнес-плани, можна зробити такі висновки: бізнес-плани 1 і 5 потребують великих капіталовкладень через дороге обладнання та аренду окремого приміщення. Бізнесплани 2, 3, 4, 5 пропонують продукцію лише ручної роботи, проте бізнес-план 3 не є вигідним в оформленні бізнесу, оскільки на мило ручної роботи потрібно отримати реєстраційне посвідчення та сертифікати про відповідність. Приклади бізнес-планів 2 і 4 найкраще відповідають вимогам проекту, адже вони пропонують вироби лише ручної роботи, а для початку таких справ необхідні мінімальні вкладення, до того ж працювати можна вдома.

II. Конструкторський етап

Аналіз стратегії бізнесу На цьому етапі необхідно проаналізувати стратегію бізнесу. Стратегія має відповідати вашим особистим цінностям, щоб із часом не зник інтерес до справи.

Відкриваючи творчу майстерню за обмежених грошових коштів, на початковому етапі можна заощадити на приміщенні та виготовляти сувеніри у власній квартирі, переобладнавши одну з кімнат під виробниче приміщення.

Необхідно дослідити ринок та визначити, чи існує попит на сервіс або товар, який буде запропоновано. Це також стане в пригоді в майбутньому під час написання бізнесплану. Важливо визначити нішу на ринку для свого бізнесу, в іншому випадку справа не буде розвиватися швидко. Для цього слід провести інтернет-дослідження — знайти та проаналізувати статистику продажу схожої продукції, подивитися, хто в місті (районі) продає аналогічну продукцію, чим саме вони займаються і як вони це роблять. Ще необхідно «посидіти» в Інтернеті та пройтися магазинами, поспілкуватися з потенційними клієнтами, тобто провести дослідження — подивитися, на що люди витрачають свої гроші і як оцінюють ті чи інші товари та послуги.

На цьому етапі також потрібно звернутися до Державної реєстраційної служби з метою набуття статусу фізичної особи-підприємця (ФОП), щоб мати право законно займатися підприємницькою діяльністю. У цьому питанні краще

проконсультуватися з юристом і переконатися, що ви зробили все необхідне. Далі необхідно визначитися зі способом фінансування. На початкових стадіях відкриття власної справи можна використовувати власні заощадження і самим інвестувати у свою справу або скористатися підтримкою родини чи друзів, оскільки отримати кредит у банку шансів небагато.

Наступним кроком має бути визначення моделей товарів унікальної національної сувенірної продукції та пошук постачальників необхідних матеріалів і інструментів для виготовлення цих виробів. Одним із найзручніших та найшвидших варіантів є спеціалізовані Інтернет-магазини, які до того ж часто пропонують безкоштовну доставку необхідних матеріалів, інструментів та обладнання.

Щодо вирішення питання оплати від клієнтів, то можна отримувати кошти на карту, на банківський рахунок, готівкою або післяплату кур'єрською службою.

Далі слід з'ясувати, чи необхідно наймати працівників із конкретними навичками, чи можна розпочати справу самотужки. З одного боку, наявність штату може значно збільшити затрати на організацію бізнесу, а з іншого — допоможе швидше досягнути поставлених цілей.

Перед тим як рекламувати свій бізнес чи відкрити сайт інтернет-магазину, потрібно подумати, як зробити вашу компанію брендом. Для початку необхідно розробити логотип свого підприємства та демонструвати його на бірках своїх виробів. Це допоможе виділитися серед конкурентів та стане ключовим елементом маркетингу. Якщо хочете продавати дорого, потрібно піклуватися не тільки про якість товарів, а й про їх «обгортку», яка додає презентабельності виробам. Важливо приділити увагу розробці брендovаних коробок і пакетів (мал. 6).



Мал. 6. Фірмені упаковки для сувенірної продукції

Тепер можна зайнятися створенням сайту-магазину свого підприємства з метою реклами та збільшення попиту на товар. Зробити ваш бізнес унікальним може створення власної «унікальної торгової пропозиції», наприклад: товари з екологічно чистих матеріалів і лише

національного характеру, виготовлення на замовлення ексклюзивних товарів. Це сприятиме тому, щоб клієнт вибрав саме вас, а не конкурентів.

Важливо донести до потенційних покупців, що всі ці бонуси можна отримати, тільки працюючи з вами. Також потрібно підтримувати активні відносини з клієнтами:

- пропонувати знижки за лояльність (якщо ви, наприклад, працюєте разом уже рік), виявляючи повагу до постійних клієнтів, адже саме вони становитимуть істотну частину стабільного заробітку;
- запустити e-mail-розсилку за своєю базою клієнтів, де будете з ними спілкуватися та повідомляти про нові акційні події у вашому інтернет-магазині.

Також потрібно вибрати програмне забезпечення для ведення бухгалтерського обліку або додаток для онлайн-бухгалтерії. Основна перевага використання якісного програмного забезпечення для ведення бухгалтерії полягає в тому, що всі витрати стануть зрозумілими. Це дасть можливість приймати зважені фінансові рішення.

Необхідно регулярно звітувати перед кредиторами та інвесторами, ці відомості підтвердять вашу надійність і допоможуть уникнути фінансових втрат.

III. Технологічний етап

Написання бізнес-плану для творчої майстерні «Український сувенір»

1. Резюме проекту

Мета проекту — відкриття майстерні «Український сувенір». Проект передбачає виробництво та реалізацію сувенірної продукції, що має національний характер. На початковому етапі майстерня буде розташована в окремій власній кімнаті. Уся продукція буде вироблятися власними силами. Усі необхідні матеріали та інструменти будуть закуповуватися в оптовій або роздрібній мережі міста, а також через Інтернет.

Основними чинниками успіху проекту є:

- оригінальний асортимент товарів;
- використання тільки екологічно чистих матеріалів;
- виключно ручна робота;
- виготовлення ексклюзивних товарів на замовлення;

- активна реклама в соціальних мережах продукції з логотипом майстерні.

Основні показники ефективності проекту

Термін окупності	23 дні
Термін реалізації	Квартал
Загальна вартість проекту	38 220 грн
Реалізація проекту	Інвестиційні кошти (власні та близьких)
План прибутку	30 629,2 грн за квартал

2. Галузь, фірма та її продукція

Назва підприємства — «Творча майстерня ”Український сувенір”». Майстерню буде зареєстровано як приватне підприємство, що сплачуватиме єдиний податок та єдиний соціальний внесок у Пенсійний фонд.

Стадія розвитку майстерні — початкова.

Творча майстерня буде розташована за адресою: домашня адреса власника.

Керівник підприємства — прізвище, ім'я, по батькові власника та номер телефону.

Вид діяльності — виробництво товарів.

Кількість працівників — 1 особа.

Опис товарів та послуг

Суть ідеї полягає в організації виробництва та в реалізації сувенірної продукції через

Інтернет (сайт, соціальні мережі) за допомогою служб доставок. У цьому бізнесі особливо важливо створити відповідну атмосферу:

- ✓ красиве й оригінальне оформлення сайту
- ✓ майстерні, якісні фото товарів, продуманий
- ✓ логотип, бірку, ціnnики, упаковку. Усе це не
- ✓ передбачає значних фінансових витрат.

Основна ідея реалізації продукції — переконати клієнтів, що їхня оселя, її інтер'єр мають бути унікальними, що можна зробити оригінальний подарунок до різних подій.

Асортимент буде представлений ручною вишивкою, текстильними іграшками, дерев'яними виробами та виробами на замовлення, які виготовлені з екологічно чистих матеріалів.

Продукція

У перший місяць планується виготовлення таких товарів ручної роботи:

№ з/п	Найменування виробу	Ціна, грн/шт.
1	Оберіг лялька-мотанка	285
2	Брелок (вишивка по дерев'яній заготовці)	45
3	Обкладинка на паспорт	90

Виготовлення сувенірів удома та продаж через Інтернет і за телефонними замовленнями дадуть змогу зменшити ціну через відсутність витрат на посередників. Для створення кола клієнтів використовуватиметься реклама в соціальних мережах.

Коло клієнтів — люди різних вікових категорій, які хочуть мати унікальні речі. Майстерня виготовлятиме товари та прийматиме замовлення в будь-який час.

Згодом майстерня розширить асортимент товарів, а постійним клієнтам будуть надаватися знижки. Варто виявляти турботу про таких клієнтів, адже саме вони становлять істотну частину стабільного заробітку.

3. Дослідження ринку

З метою дослідження ринку було проаналізовано бізнес конкурентів — магазини сувенірних подарунків, що працюють у місті, та зроблено висновки, які наведені в таблиці «Аналіз можливостей майстерні в порівнянні з магазинами сувенірів»

Аналіз можливостей майстерні в порівнянні з магазинами сувенірів

Переваги	Недоліки
• Ручна робота з використанням різних технік декоративно-ужиткового мистецтва; • висока якість продукції та екологічно чисті матеріали; • цілодобове замовлення	• Відсутність приміщення для виготовлення продукції та магазину для її реалізації; • відсутність співробітників
Можливості	Загрози
• Розширення асортименту; • зростання попиту на ринку	• Поява нових конкурентів; • тіньові виробники (неzareєстровані)

4. Маркетинговий план

Характеристика цільового сегмента ринку творчої майстерні Головним чинником, що регламентує роботу майстерні, є її спеціалізація. Позитивним є те, що акцент зроблений не тільки на реалізацію наявних сувенірів, а також на виготовлення сувенірів на замовлення, до того ж із екологічно чистих матеріалів.

Цільова аудиторія — чоловіки та жінки (переважно) у віці 20–60 років із рівнем доходу, вищим за мінімальну заробітну плату; жителі міста (60–65%), жителі всіх населених пунктів України (30–35%) та жителі різних країн світу (5–10%).

Прогнозована ціна на вироби майстерні

Виріб	Матеріали	Ціна за одиницю матеріалу	Витрати матеріалу	Вартість витрат	Усього за матеріали	Орієнт. вартість роботи	Націнка (100 %)	Орієнт. ціна
Оберіг лялька-мотанка	• Тканина льон • тканина бавовняна • нитки муліне • нитки «Ірис» • атласні стрічки	110 грн/м ² 64 грн/м ² 6 грн/моток 14 грн/моток 3 грн/м	0,12 м ² 0,09 м ² 2 мотки 5 м 3 м	13,2 грн 5,76 грн 12 грн 3 грн 9 грн	42,96 грн	100 грн	142,96 грн	285 грн
Брелок (вишивка по дерев'яній заготовці)	• Фанера • нитки • ланцюжок • кільце	280 грн/2 м ² 6 грн/моток 10 грн/м 1 грн/шт	0,0025 м ² 2 м 0,07 м 1 шт	0,35 грн 0,5 грн 0,7 грн 1 грн	2,55 грн	20 грн	22,55 грн	45 грн
Обкладинка на паспорт	• Тканина льона • нитки муліне • нитки котушкові	110 грн/м ² 6 грн/моток 6 грн/шт	0,03 м ² 6 м 3 м	3,3 грн 3 грн 0,5 грн	6,8 грн	40 грн	46,8 грн	90 грн

Найбільший дохід прогнозується перед святами, оскільки сувеніри національного характеру є оригінальним та завжди актуальним подарунком. Для розвитку бренду та збільшення попиту в будні необхідно підсилення реклами продукції майстерні.

Реклама

Для просування продукції на ринку будуть використані різні засоби. Буде створений веб-сайт майстерні (на початковому етапі може бути й безкоштовним), на якому розміщено асортимент товарів із цінами, контакти, фотографії виробів та відео виробничого процесу, новини та спеціальні пропозиції. У соціальних мережах будуть створені рекламні сторінки, на яких розміщено анонси статей із веб-сайту, а також заплановано конкурси та розіграші для максимального залучення аудиторії. У соціальних мережах відбувається також збір зворотної інформації (відгуки, коментарі) від відвідувачів.

Ціноутворення

Перелік усіх необхідних матеріалів, їх ціну, потрібну кількість та орієнтовну вартість роботи наведено в таблиці «Прогнозована ціна на вироби майстерні». Собівартість продукції планується знизити на 20–25% від ринкової за рахунок економії на заробітній платі й відсутності плати за оренду приміщення. Зниження собівартості готового виробу дозволить творчій майстерні перейти в більш низьку цінову категорію, тим самим збільшуючи ринки збуту і кількість потенційних покупців.

5. Виробничий план

Творча майстерня буде розміщена в окремій власній кімнаті у квартирі. Для того щоб почати виробництво продукції, необхідно мати професійні інструменти та якісне обладнання. Утім, на першому етапі роботи майстерні буде достатньо власного наявного обладнання та інструментів: ножиці, голки, булавки, гачки, швейна машина, праска, шуруповерт. Усі необхідні матеріали будуть закуповуватися в постачальників через Інтернет із безкоштовною доставкою або в місцевих магазинах. Обов'язково здійснюватиметься контроль матеріалів на відповідність їх вимогам проекту (мають бути лише екологічно чисті) з метою забезпечення якості продукції.

Виробничі витрати становлять:

- орендна плата (у нашому випадку відсутня), плата за електроенергію, комунальні платежі та заробітна плата робітникам (у нашому випадку відсутня);
- витрати на сировину, матеріали для виробництва, придбання обладнання та інструменту, витратних матеріалів;
- транспортні витрати (у нашому випадку відсутні);

- витрати на рекламу (у нашому випадку відсутні).

6. Організаційний план

Творча майстерня створюється як приватне підприємство — фізична особа-підприємець на спрощеній системі оподаткування. Перевагами такої форми організації бізнесу є:

- максимально повне використання власником права на участь в управлінні підприємством;
- високий рівень мобільності прав власності на приватне підприємство;
- можливість залучення власного капіталу;
- невеликі стягнення до бюджету.

Купівля професійного обладнання дозволить досить просто й швидко відкрити свою справу з виготовлення виробів ручної роботи. Оскільки інструменти та матеріали, що використовуються в роботі, досить мобільні, то облаштування приміщення для роботи не займе багато часу. Вироби творчої майстерні будуть продаватися й доставлятися клієнтам через служби доставки або самовивозом. Буде створено сайт творчої майстерні та сторінки в соціальних інтернет-мережах, де всі охочі зможуть ознайомитися з асортиментом виробів та зробити замовлення виробу онлайн або телефоном. Усі фінансові перерахування від клієнтів будуть фіксуватися, і з них будуть відраховуватися податки.

7. Оцінка ризиків

Цей проект на основі маркетингу має незначний рівень ризику. У місті є сувенірні магазини, утім вони не працюють на замовлення, їхня продукція є промисловим виробництвом, і не завжди вона екологічна. Отже, можна прогнозувати, що з цього виду бізнесу буде отримано певний прибуток. До окремих ризиків цього проекту належать: • ризик, пов'язаний із проблемою платоспроможності покупців; • невчасне виконання замовлення, хоча відповідальність працівника виключить можливість такого ризику; • вплив конкуренції — відкриття неподалік іншого сувенірного магазину, що реалізовуватиме аналогічні товари й послуги.

8. Фінансовий план

Фінансовий план складається з оцінки дохідних і витратних статей творчої майстерні. Під час створення власного бізнес-проекту слід також урахувати необхідність сплати податків і внесків, витратних матеріалів (упаковка, бірка). Підприємці на спрощеній системі 1-ї групи сплачують податки і збори в такому розмірі:

Єдиний податок, 1-ша група — 170 грн на місяць;

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) — 409,53 грн на місяць; усього — 579,53 грн щомісячно.

Прогнозований обсяг доходів майстерні

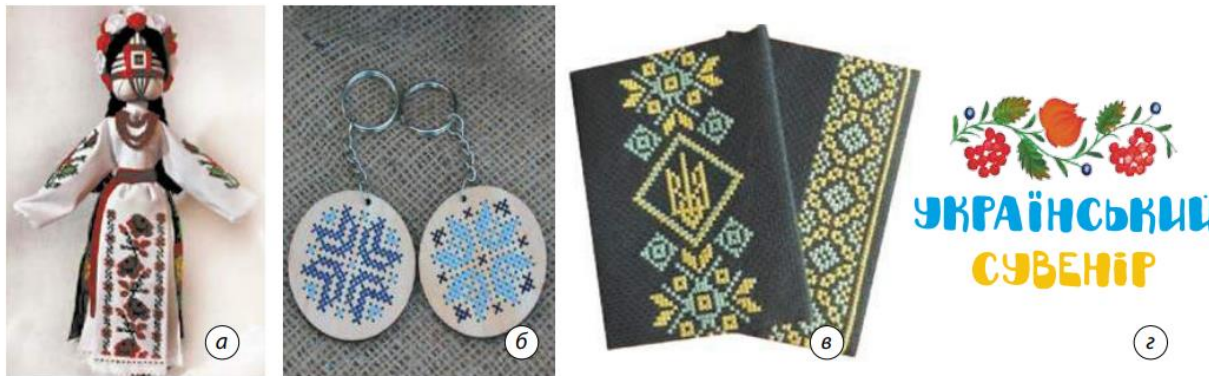
Кількість проданих виробів на день	3 шт.
Середня ціна за виріб	140 грн
Дохід на день	420 грн
Дохід на квартал	38 220 грн

Отже, ґрунтуючись на цих показниках, можна розрахувати чистий прибуток майстерні:

Чистий прибуток = Дохід – Витрати = 38220 грн – 7590,8 грн = 30629,2 грн.

За цими даними можна зробити висновок, що за перший квартал існування підприємства прибуток становитиме 30 629 грн за умов реалізації сувенірів. Для започаткування бізнесу планується інвестування з власного капіталу (грошові подарунки на свята) та капіталу ваших близьких.

Термін окупності проекту = сума витрат : прибуток на день = 7590,8 грн : 336,58 грн/ день = 23 дні.



Мал. 7. Фото виробів: а — оберіг лялька-мотанка; б — брелок (вишивка по дерев'яній заготовці); в — обкладинка на паспорт; г — логотип творчої майстерні «Український сувенір»

9. Додатки (фото товарів, логотип)

Фото виробів і логотип творчої майстерні представлено на малюнку 7.

IV. Завершальний етап

1. Визначення досягнення мети проекту

Чи досягнуто мету проектування? Усі необхідні дії щодо набуття статусу підприємця вивчені, готовий бізнес-план власної справи, отже, мету проекту досягнуто.

2. Визначення можливості вдосконалення виробу та складних моментів роботи

Що можна змінити в проекті, якщо доведеться виконати його ще раз? За можливості найняти на роботу двох співробітників-однодумців із метою пришвидшення реалізації поставлених цілей. Що виявилось найскладнішим у роботі над проектом? Найскладнішим у роботі над проектом було написання розділу «Фінансовий план» бізнес-плану, а саме визначення доходів і витрат майбутнього підприємства.

3. Оцінювання перспектив реалізації проекту

Створивши бізнес-план, дійшли висновку, що виготовлення та продаж національної сувенірної продукції є досить прибутковою справою. І в цьому дуже допоможе реклама. Необхідно почати вести сторінки в соціальних мережах Facebook та Instagram. Адже, за даними статичних досліджень, переважна більшість українців купують товари та послуги, спираючись на рекомендації друзів і знайомих, зокрема в соціальних мережах. Багато хто не вірять рекламі, але при цьому довіряють відгукам знайомих чи користувачів у мережі Інтернет. Після того як бізнес стане досить розвиненим і сувеніри почнуть користуватися популярністю, можна відкрити власний інтернет-магазин та магазин у великому торговому центрі.

4. Презентація проекту

Залишилося презентувати бізнес-план своїм рідним та друзям, продемонструвати деякі моделі сувенірних виробів, виготовлених власноруч, почути їхні відгуки про виконану роботу та в майбутньому реалізувати проект у життя.