

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПЛКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

**Кафедра комерційної діяльності та  
підприємництва**

**"Бізнес-планування в туристичному бізнесі"**

Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу для студентів напрямку підготовки  
6.140103 "Туризм"

**ПОЛТАВА – 2012**

**Автори: Юрко Ігор Вікторович** – к.е.н., доцент кафедри комерційної діяльності та підприємництва ВНЗ Укоопспілки "Полтавського університету економіки і торгівлі".

**Михайленко Олена Миколаївна** – к.е.н., доцент кафедри комерційної діяльності та підприємництва ВНЗ Укоопспілки "Полтавського університету економіки і торгівлі".

**Рецензенти:**

**Маркіна І.А.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності ВНЗ Укоопспілки "Полтавського університету економіки і торгівлі".

**Скляр Г.П.**, д.е.н., професор кафедри фінансів ВНЗ Укоопспілки "Полтавського університету економіки і торгівлі".

Навчальний посібник обговорений та схвалений на засіданні кафедри комерційної діяльності та підприємництва

Протокол № 6 від 19 січня 2012 р.

Зав. кафедри

\_\_\_\_\_ доц. Балабан П.Ю.

“УЗГОДЖЕНО”

Декан технологічного факультету

\_\_\_\_\_ доц. Шкарупа В.Г.

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2012 р.

“УЗГОДЖЕНО”

Керівник НМЦУЯ

\_\_\_\_\_ доц. Огуй Н.І.

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2012 р.

“УЗГОДЖЕНО”

Директор навчального центру

\_\_\_\_\_ доц. Герман Н.В.

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2012 р.

## ***Вступ***

Курс «Бізнес-планування в туристичному бізнесі» являє собою комплексну навчальну дисципліну, орієнтовану на підготовку кваліфікованих спеціалістів підприємницького типу.

Основною метою курсу «Бізнес-планування в туристичному бізнесі» є оволодіння комплексом знань і умінь для планування всіх етапів підприємницького циклу в туристичному бізнесі і складання бізнес-планів проектів започаткування власних справ.

Завданням курсу є формування наукового світогляду на місце бізнес-планів в підприємницькій діяльності та проблеми бізнес-планування, засвоєння основних термінів та понять бізнес-планування на рівні їх відтворення і тлумачення; здобуття навичок та елементарних умінь застосовувати їх у практичній діяльності для підвищення конкурентоспроможності фахівця в економічній сфері.

Вищевказана мета зумовила такі завдання:

- формування у студентів навичок обґрунтування економічної цілеспрямованості напрямлень діяльності фірми в туристичній справі (стратегій, концепцій, проектів);
- розвиток комплексу аналітичних, прогностичних, інноваційних здібностей, необхідних майбутньому підприємцю для розрахунку очікуваних фінансових результатів;
- опанування студентами вмінь визначення джерел фінансування реалізації проекту туристичного бізнесу;
- формування навичок підбору робітників, що здібні реалізувати даний план.

Вивчення курсу «Бізнес-планування в туристичному бізнесі» базується на знаннях, набутих студентами в процесі опанування курсів "Основи підприємницької діяльності", "Менеджмент", "Маркетинг", "Господарське право", "Інвестування".

При вивченні курсу доцільно використовувати як традиційні форми навчального процесу, так і певні засоби його активізації, як то: вирішення ситуаційних завдань, виконання рефератів та наукових доповідей, використання ПЕОМ для складання бізнес-планів, самостійна робота над індивідуальним бізнес-планом.

Предметом курсу «Бізнес-планування в туристичному бізнесі» є практика туристичного підприємництва. Бізнес-план є результатом дослідження і організаційної роботи підприємця, що ставить за мету вивчення конкретного напрямлення діяльності фірми на ринку послуг туристичного бізнесу в конкретних організаційно-

економічних умовах. Реалізації поставленої мети може бути забезпечена, безпосередньо вивченням таких питань:

- розробка конкретного проекту надання певної послуги - надання нових послуг в сфері туристичного бізнесу (особливості задоволення потреб та ін.);
- всебічний аналіз господарської і комерційної діяльності підприємств туристичної галузі, метою якого є викриття її слабких і сильних сторін, специфіки і відмінностей від аналогічних фірм;
- вивчення конкретних фінансових, техніко-економічних і організаційних механізмів, що використовуються в економіці для реалізації конкретних завдань.

Вивчення названих питань дозволить студентам:

- професійно скласти програму підприємницької діяльності з урахуванням основних факторів ризику;
- обґрунтовувати правильність вибору організаційно-правових форм підприємництва;
- оцінювати результативність і підвищувати конкурентоспроможність підприємницької діяльності.

Після вивчення дисципліни студент повинен

**знати:**

- мету та задачі бізнес-планування,
- місце бізнес-планів в системі планування підприємства туристичного бізнесу;
- структуру і основні вимоги до складання бізнес-планів;

**уміти:**

- аналізувати ринкову ситуацію з метою визначення перспектив розвитку проектів туристичного бізнесу,
- оцінювати результативність і підвищувати конкурентоспроможність готелів, ресторанів та кафе;
- розробляти бізнес-план.

# 1. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

№ з/п	Назва розділу, модулю, теми	Кількість годин, за видами занять				
		аудиторні			позааудиторні	
		Всього	Лекції	Практичні	Самостійна робота студента	Індивідуально-консультаційно-робота
<b>Змістовий модуль 1. Основи планування туристичного бізнесу</b>						
1	<i>Тема 1.</i> Предмет, зміст та завдання курсу "Бізнес-планування в туристичному бізнесі"	2	2	-	-	-
2	<i>Тема 2.</i> Бізнес-план в системі планування діяльності туристичної організації.	8	2	4	2	-
3	<i>Тема 3.</i> Визначення бізнес-плану, цілі та задачі бізнес-планування.	8	2	4	2	-
	<i>Підсумкова модульна робота (ПМР)</i>	2	-	-	2	-
<b>Змістовий модуль 2. Структура та зміст розділів бізнес-плану</b>						
4	<i>Тема 4.</i> Структура бізнес-плану, особливості розробки резюме.	8	2	2	4	-
5	<i>Тема 5.</i> Технологія складання розділу "Характеристика підприємства".	9	2	4	2	1
6	<i>Тема 6.</i> План маркетингу: зміст, структура та особливості складання.	9	2	4	2	1
7	<i>Тема 7.</i> Зміст розділу "План виробництва". Особливості розробки розділу "Торговельний план".	11	2	4	4	1
8	<i>Тема 8.</i> Організаційний план як складова частина бізнес-плану	11	2	4	4	1
9	<i>Тема 9.</i> Методика розробки фінансового плану.	11	2	4	4	1
10	<i>Тема 10.</i> Особливості складання розділу "Оцінка ризику та страхування".	9	2	4	2	1
	<i>Підсумкова модульна робота (ПМР)</i>	2	-	-	2	-
	<b>Всього годин</b>	<b>90</b>	<b>20</b>	<b>34</b>	<b>30</b>	<b>6</b>

## 2. Навчальна програма дисципліни

*Тема 1. Предмет, зміст та завдання курсу "Бізнес-планування в туристичному бізнесі". Основні поняття та питання теми:* Характер і зміст курсу "Бізнес-планування в туристичного бізнесу", зв'язок з іншими дисциплінами. Сутність та принципи бізнес-планування. Завдання курсу. Фінансові, техніко-економічні і організаційні механізми, що використовуються в економіці для реалізації конкретних проектів. Значення бізнес-планування для розвитку підприємницької ідеї туристичного бізнесу. Законодавче регулювання питань, пов'язаних з бізнес-плануванням.

*Тема 2. Бізнес-план в системі планування діяльності туристичної організації. Основні поняття та питання теми:* Актуальність бізнес-планування в умовах ринкової економіки. Місце бізнес-планів в плануванні діяльності підприємства туристичного бізнесу. Відмінність бізнес-планів від внутрішньогосподарських планів. Основні документами, що описують інвестиційний проект створення готелів та ресторанів. Техніко-економічне обґрунтування в туристичному бізнесі. Відмінності ТЕО від бізнес-плану. Інвестиційний меморандум. Витрати часу та грошових коштів на розробку інвестиційних документів.

*Тема 3. Визначення бізнес-плану, цілі та задачі бізнес-планування. Основні поняття та питання теми:* Визначення бізнес-плану. Місце бізнес-планів в системі стратегічного планування підприємства туристичного бізнесу. Головна мета і цілі складання бізнес-плану. Задачі бізнес-планування. Функції бізнес-планування. «Споживачі» бізнес-планів. Типи бізнес-планів по об'єктах планування. Бізнес-планування як складова інвестиційного процесу розвитку готелів і ресторанів. Бізнес-план як етап розвитку підприємництва в сфері туристичного бізнесу. Використання бізнес-планів в процесі санації підприємства туристичного бізнесу. Загальні принципи та зауваження при розробці бізнес-плану. Особливості складання бізнес-планів підприємств туристичного бізнесу. Основні вимоги до бізнес-планів.

*Тема 4. Структура бізнес-плану, особливості розробки резюме. Основні поняття та питання теми:* Фактори впливу на структуру бізнес-плану для підприємств туристичного бізнесу. Вимоги інвесторів до наявності та змісту розділів бізнес-плану. Відповідність розділів до структури бізнес-плану. Логіка послідовності розділів. Комп'ютерна програма Project Expert. Коло задач, що вирішуються за допомогою PE. Мета розробки резюме. Технологія складання резюме.

Основні вимоги до резюме проєктів туристичного бізнесу.

*Тема 5. Технологія складання розділу «Характеристика підприємства». Основні поняття та питання теми:* Основна мета складання розділу «Характеристика підприємства». Огляд та аналіз інформації, що складають уявлення про готель чи ресторан. Перелік основної інформації про підприємство туристичного бізнесу. Джерела інформації для складання розділу. Аналіз господарської діяльності підприємства за минулий період. SWOT-аналіз. Визначення пріоритетності напрямків діяльності підприємства на ринку послуг туристичного бізнесу. Розробка стратегії для досягнення поставлених цілей.

*Тема 6. План маркетингу: зміст, структура та особливості складання. Основні поняття та питання теми:* Складові частини опису ринку. Оцінка потенційної ємності ринку послуг туристичного бізнесу. Оцінка потенційного та реального об'єму продаж. Методика аналізу ринкової кон'юнктури. Характеристика конкурентів, їх стратегія і тактика. Цілі та стратегії маркетингу підприємства туристичного бізнесу. Ціноутворення. Схема розповсюдження товарів. Методи стимулювання продажу (збуту). Організація післяпродажного обслуговування клієнтів. Види та засоби реклами. Формування громадської думки про готель чи ресторан.

*Тема 7. Зміст розділу «План виробництва». Особливості розробки розділу «Торговельний план». Основні поняття та питання теми:* Основна мета розробки плану виробництва. Перелік інформації, що містить план виробництва. Розробка продукту чи послуги, технологія виготовлення товару. Аналіз витрат виробництва. Умовно-постійні та умовно-змінні витрати. Фактори, що впливають на виробництво. Обґрунтування вибору послуг підприємством туристичного бізнесу. Аналіз та визначення переваг асортименту, вибраного фірмою. Особливості оформлення розділу з врахуванням спеціалізації підприємства туристичного бізнесу. Особливості торговельного плану для підприємств туристичного бізнесу.

*Тема 8. Організаційний план як складова частина бізнес-плану. Основні поняття та питання теми:* Цілі складання організаційного плану. Перелік інформації організаційного плану. Аналіз та характеристика організаційної структури підприємства туристичного бізнесу. Основні засновники та учасники фірми. Визначення та розробка кадрової політики. Характеристика управлінського персоналу фірми. Відомості про персонал та робочу силу. Визначення потреби в працівни-

ках. Кваліфікаційні вимоги до працівників в туристичному бізнесі.

*Тема 9. Методика розробки фінансового плану. Основні поняття та питання теми:* Мета розробки фінансового плану. Джерела інформації для складання фінансового плану. Програма інвестицій. Особливості розробки плану доходів та витрат в туристичному бізнесі. Складання плану руху грошових коштів. Розробка балансового плану. Розрахунок точки беззбитковості. Інтегровані показники фінансово-економічної оцінки проекту: строк окупності, інтегрований дохід від проекту, ефективність інвестицій.

*Тема 10. Особливості складання розділу “Оцінка ризику та страхування”. Основні поняття та питання теми:* Поняття ризику проекту. Види ризиків в туристичному бізнесі. Визначення можливих видів ризику для даного проекту. Організаційні міри щодо зменшення можливих наслідків визначених ризиків. Розробка програми страхування та захисту від ризиків для підприємств туристичного бізнесу.



### **3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

#### **1. ПРЕДМЕТ, ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ КУРСУ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ»**

#### **ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ “БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ” ДОЗВОЛИТЬ СТУДЕНТАМ:**

- *аналізувати ринкову ситуацію з метою визначення сфери планування своєї підприємницької діяльності;*
- *професійно скласти програму підприємницької діяльності з урахуванням основних факторів ризику;*
- *обґрунтовувати правильність вибору організаційно-правових форм підприємництва;*
- *оцінювати результативність і підвищувати конкурентоспроможність підприємницької діяльності;*
- *розробляти бізнес-план*

#### **ЗАВДАННЯ, ЩО СТУДЕНТ МАЄ**

- *розуміти: місце бізнес-планів в системі планування діяльності підприємства*
- *знати: мету та задачі бізнес-планування, структуру і основні вимоги до складання бізнес-планів;*
- *уміти: аналізувати ринкову ситуацію з метою визначення сфери планування своєї підприємницької діяльності, оцінювати результативність і підвищувати конкурентоспроможність підприємницької діяльності;*

## 2. БІЗНЕС-ПЛАН В СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Актуальність бізнес-планування в туристичному бізнесі пов'язана

з

- посиленням вимог інвесторів до економічного обґрунтування інвестиційних проектів;
- посиленням конкуренції, що потребує від підприємця більш продуманих дій;
- підвищенням вимог роботодавців до економічних знань найманих працівників



## МІСЦЕ БІЗНЕС-ПЛАНІВ В ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ФІРМИ



### 3. ВИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ, ЦІЛІ ТА ЗАДАЧІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ



**Бізнес-план** – офіційний документ, що описує процес функціонування фірми, показує яким чином підприємець збирається досягнути своїх цілей і задач, в першу чергу, підвищення прибутковості роботи. Він систематично обновлюється, в нього вносяться зміни, пов'язані як із змінами усередині фірми, так і в економіці в цілому

#### ВІДМІННІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНІВ ВІД ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИХ ПЛАНІВ

- бізнес-план – планування нового виду діяльності або проекту;
- бізнес-плани розробляються на інноваційні проекти, чітко окреслені конкретними строками їхнього виконання;
  - основне призначення бізнес-плану – розробка інноваційного проекту й одержанні на його виконання необхідних ресурсів;
  - бізнес-плани розробляються безпосередньо під керівництвом і при особистій участі підприємця або керівника підприємства;
  - бізнес-плани вимагають від фахівців володіння комплексом знань як із загальних питань господарювання, так і в галузі маркетингу, менеджменту, фінансового аналізу

Головна мета розробки бізнес-плану:  
*планування господарської діяльності підприємства на найближчий і віддалений період у відповідності до потреб ринку і можливостей отримання необхідних ресурсів*

**Інші цілі розробки бізнес-плану**

*визначити ступінь реальності досягнення передбачуваних результатів*

*доказати конкретним особам доцільність реорганізації підприємства або створення нового*

*поставити перед працівниками підприємства конкретні завдання досягнення кількісних і якісних показників*

**Бізнес-план є результатом дослідження і організаційної роботи підприємця, що ставить за мету вивчення конкретного напрямку діяльності фірми на визначеному ринку в конкретних організаційно-економічних умовах. Реалізації поставленої мети може бути забезпечена, безпосередньо вивченням таких питань:**

*розробка конкретного проекту виробництва певного товару (послуги) - створення нового типу виробу або надання нових послуг*

*всебічний аналіз виробничо-господарської і комерційної діяльності організації, метою якого є викриття її слабких і сильних сторін, специфіки і відмінностей від аналогічних фірм*

*вивчення конкретних фінансових, техніко-економічних і організаційних механізмів, що використовуються в економіці для реалізації конкретних завдань*

## ЗАДАЧІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

### ОСНОВНІ ЗАДАЧІ, ЩО ВИРІШУЮТЬСЯ ЗА ДОПОМОГОЮ БІЗНЕС-ПЛАНУ

*визначення конкретних напрямків і орієнтирів діяльності, перспективних ринків збуту і місця підприємства на цих ринках*

*мобілізація різних видів ресурсів для виконання поставлених цілей*

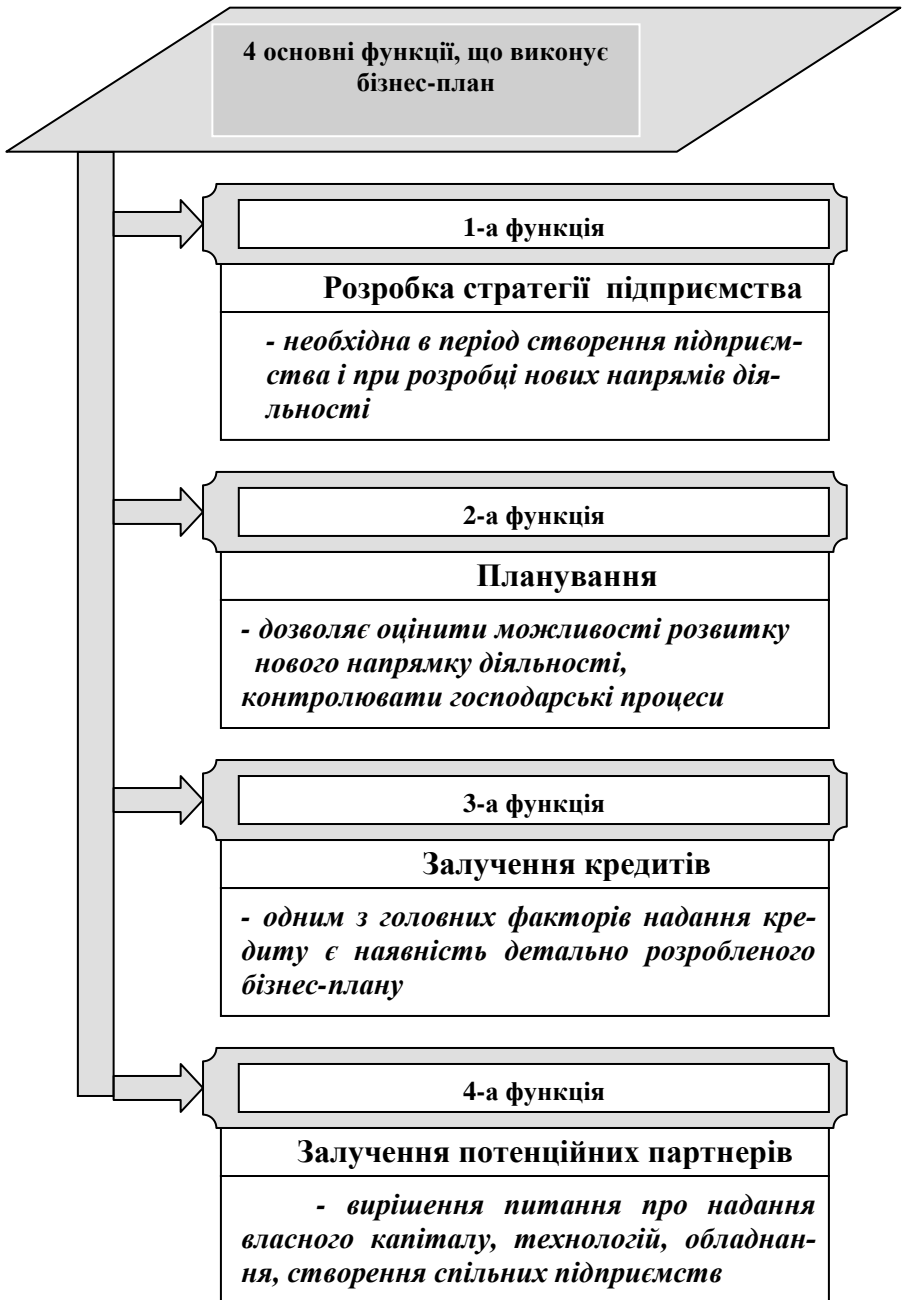
*оцінка витрат по проекту, розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності*

*визначення джерела фінансування реалізації стратегії*

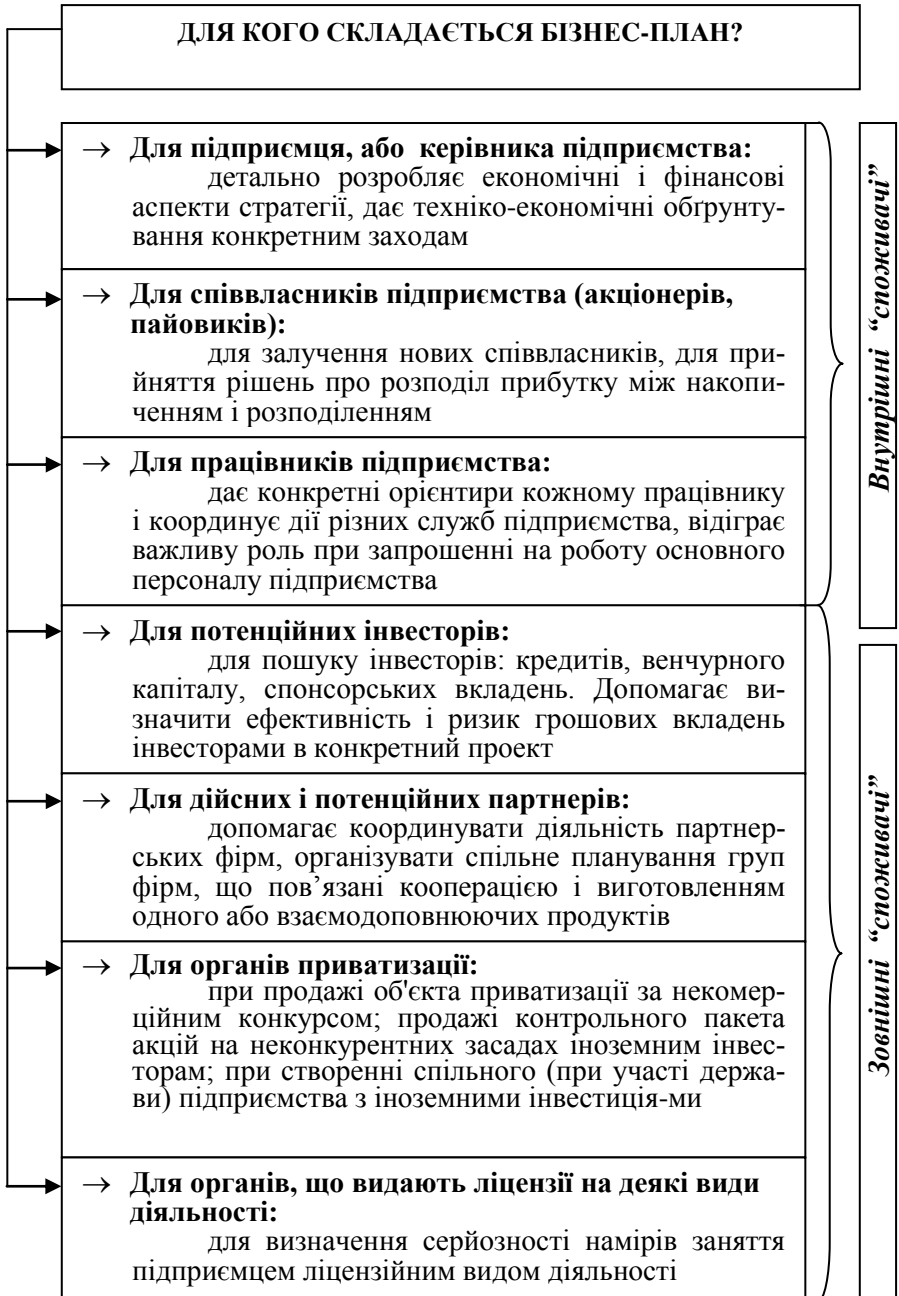
*прогноз процесу розвитку господарської діяльності для зменшення ефекту раптовості при змінах в зовнішньому середовищі*

*підбір працівників для виконання проекту або оцінка відповідності кадрів діючого підприємства*

## ФУНКЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

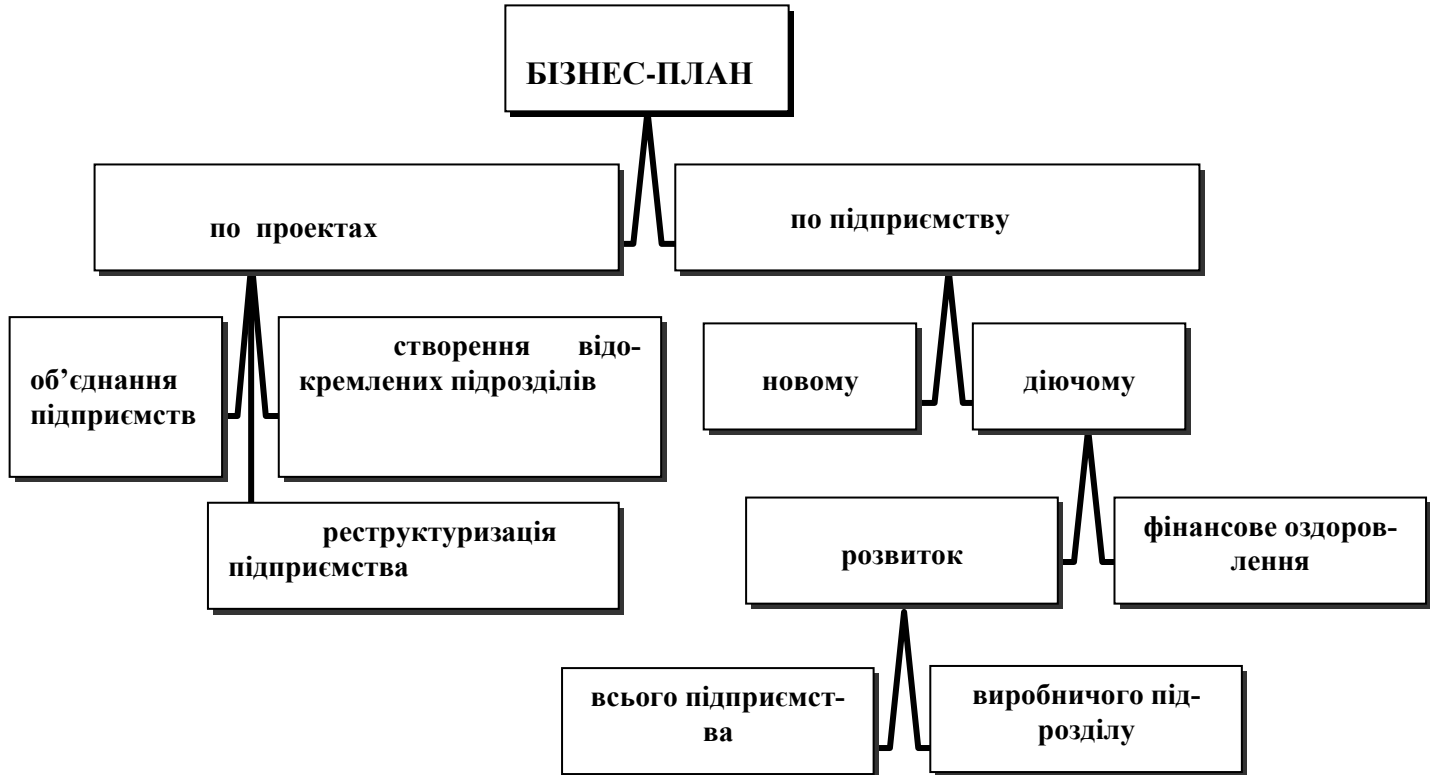


## “Споживачі” бізнес-плану





## ТИПИ БІЗНЕС-ПЛАНІВ ПО ОБ'ЄКТАХ ПЛАНУВАННЯ



#### 4. СТРУКТУРА БІЗНЕС-ПЛАНУ, ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ РЕЗЮМЕ

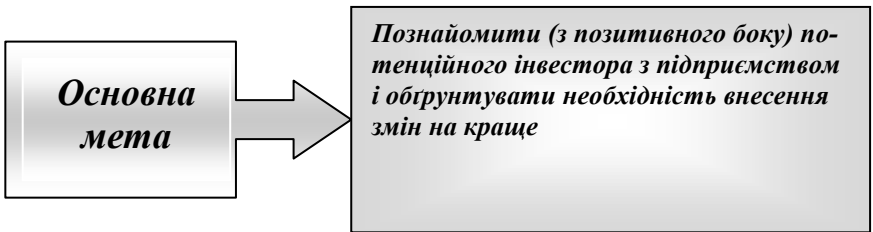
Структура конкретного бізнес-плану залежить від багатьох факторів, головними серед яких є головна мета бізнес-плану; об'єкт бізнес-планування; вимоги інвесторів до структури бізнес-плану.

При значній розбіжності функцій, мети і об'єктів бізнес-планування в структурах бізнес-планів є в наявності розділи, характерні для всіх без винятку:

Відповідність розділів до структури бізнес-планів

<b>Структура бізнес-плану</b>	<i>Можливі назви розділів</i>
Вступна частина	Загальні положення Резюме
Характеристика підприємства	Загальна характеристика підприємства Юридичний статус підприємства Історична довідка
Маркетинг	Ринки збуту Продукти і послуги План маркетингу Характеристика конкурентного середовища Конкуренція Опис ринку і стратегія маркетингу
Виробництво	План виробництва (торговий план) План виробничої діяльності Характеристика продукції Торговий асортимент Постачальники і підрядчики
Організаційно-управлінська структура	Організаційний план Управління і організація
Фінансування	Фінансовий план Програма інвестицій
Страховання	Ризики Аналіз можливих ризиків та їх страхування
Заклучна частина	Економічний ефект від здійснення проекту Охорона навколишнього середовища Заклучні положення

## 5. ТЕХНОЛОГІЯ СКЛАДАННЯ РОЗДІЛУ "ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА"



**Найбільш формалізована частина бізнес-плану, в якій в стислій формі наводиться інформація про підприємство:**

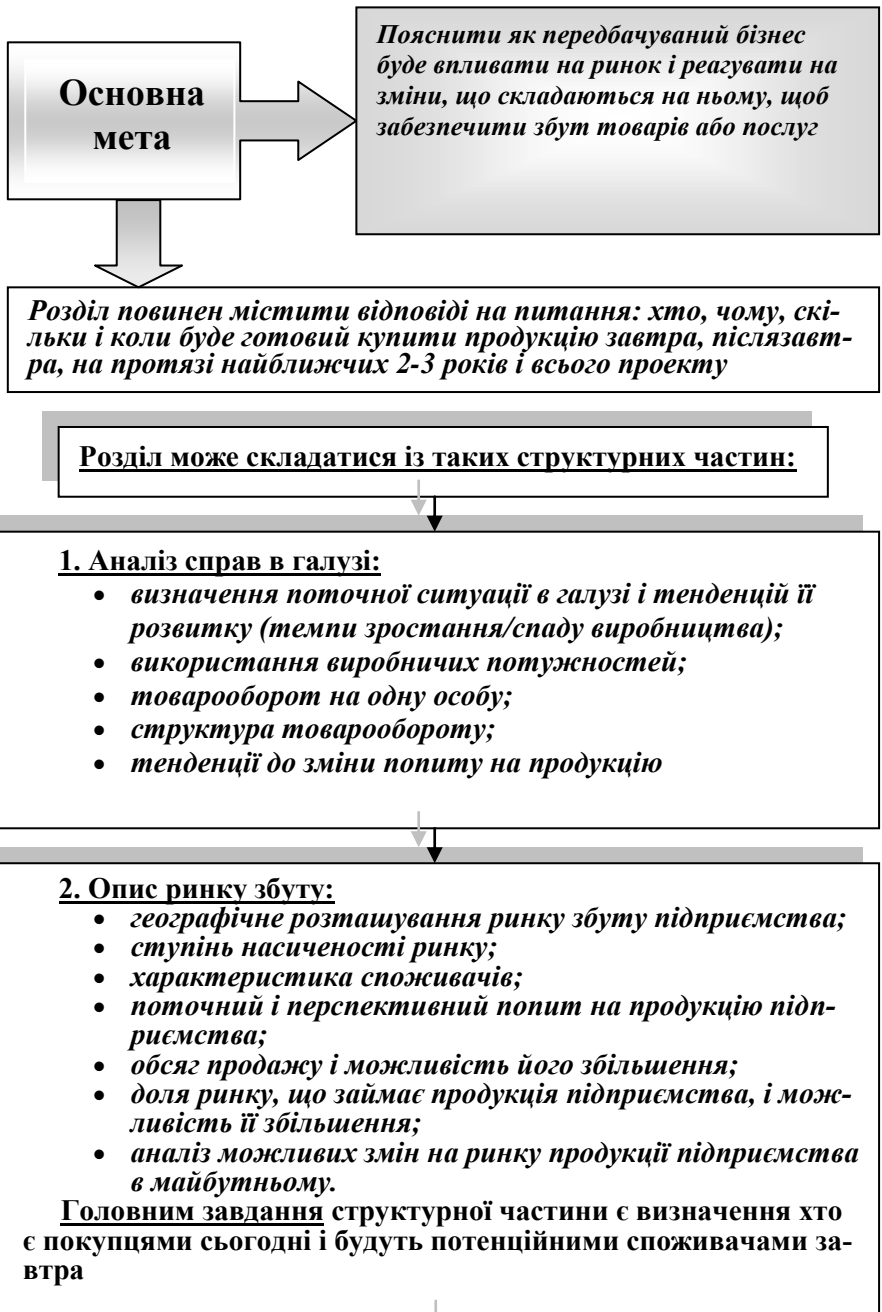
- *дата заснування,*
- *місце знаходження,*
- *форма власності,*
- *організаційно-правова форма,*
- *засновники,*
- *основний вид діяльності,*
- *розмір статутного капіталу,*
- *юридична адреса.*

**Крім того, можуть бути показані сильні і слабкі сторони бізнесу в теперішній час, а також задачі, що стоять перед підприємством**

**В залежності від основної функції бізнес-планування в кінці цього розділу необхідно відобразити:**

- *головні події, що призвели до появи ідеї запропонованого проекту;*
- *головні обставини і проблеми, що стоять перед підприємством в теперішній час;*
- *стан на ринку і прогрес, що планується досягти (завоювання ринку, стабілізація на ринку, його розвиток*

## 6. ПЛАН МАРКЕТИНГУ: ЗМІСТ, СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ



### 3. Конкуренція:

- *визначення конкурентів на ринку: їх кількість і характеристика;*
- *частина ринку, яку контролюють конкуренти – хто з них найбільший;*
- *переваги і недоліки продукції конкурентів у порівнянні з продукцією підприємства (за якістю, іміджем, ціною);*
- *тенденції змін долі ринку конкурентів, прогноз появи нових конкурентів;*
- *стратегія і тактика конкурентів;*
- *прибутковість основних конкурентів, прогноз появи нових технологій*

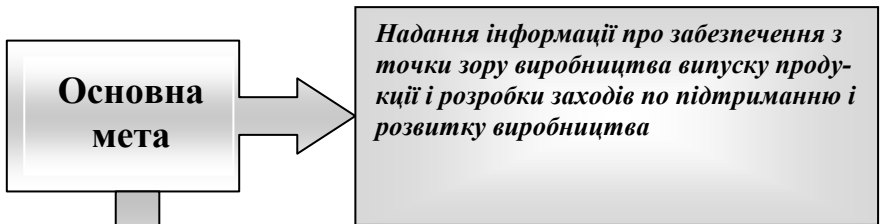
### 4. Стратегія маркетингу:

- *прогноз долі ринку, яку буде займати підприємство після впровадження проекту;*
- *можливість виходу на нові ринки;*
- *визначення шляхів збуту і розподілу продукції;*
- *стратегія ціноутворення (аналіз цін підприємства і конкурентів);*
- *товарна політика: номенклатура продукції, що випускається, нові товари, модифікація товарів; порівняльний аналіз з товарами, що користуються попитом;*
- *реклама та інші канали просування продукції на ринку, планування витрат на рекламу*

На основі плану маркетингу  
визначається

можливий обсяг продаж в натуральному і грошовому виразі. Від точності визначення буде залежати правильність фінансових показників, тому в більшості випадках розраховуються 3 варіанти: оптимістичний, песимістичний і середній прогноз. Такий прогноз робиться на період всього проекту або на строк до 3 років з розбивкою першого року – по місяцям, другого – по кварталам, третього і далі – в цілому за рік

## 7. ЗМІСТ РОЗДІЛУ "ПЛАН ВИРОБНИЦТВА". ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ РОЗДІЛУ "ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПЛАН"




*План виробництва (або виробничий план) повинен довести ефективність виробництва і відповісти на такі питання про виробничі можливості підприємства:*

- *Чи може підприємство виробляти товари за нижчою ціною ніж конкуренти? Якщо ні, то чому?*
- *Наскільки ефективно спланований процес виробництва? Чи є резерви покращення?*
- *Чи залежить підприємство від обмеженої кількості поставачальників?*
- *Чи є відповідні механізми контролю за якістю сировини?*
- *Чи має підприємство ефективну і результативну систему контролю якості продукції?*

Розділ повинен містити таку інформацію:

- *місцезнаходження підприємства і короткий опис виробничих приміщень;*
- *опис виробничого процесу з визначенням операцій, що будуть доручені субпідряднику; відповідність сучасним вимогам до виробничих процесів*
- *складання ланцюгового графіку впровадження проекту;*
- *технологія виробництва продукції; пропозиції щодо вдосконалення стадій технологічного процесу, їх часткова або повна заміна;*
- *характеристика обладнання з визначенням можливості використання існуючого, пропозиції щодо його оновлення (де передбачається його придбання, на яких умовах і в які строки);*
- *визначення потреби в розробці або придбанні технічної і технологічної документації, що пов'язана з перепрофілюванням і вдосконаленням виробництва;*
- *визначення номенклатури та обсягів виробництва нової продукції; обсяг виробництва прогнозується на підставі виробничої програми*

- 
- *визначення основних та альтернативних постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, енергоресурсів; розробка схем виробничих потоків; розрахунок потреби в ресурсах на виробничу програму;*
  - *розрахунок витрат виробництва і собівартості виробленої продукції;*
  - *розробка системи контролю якості продукції*

План виробництва може бути доповнений окремим розділом “Характеристика продукції” в тому випадку, якщо бізнес-план розробляється для створення нового підприємства або випуску нової продукції.

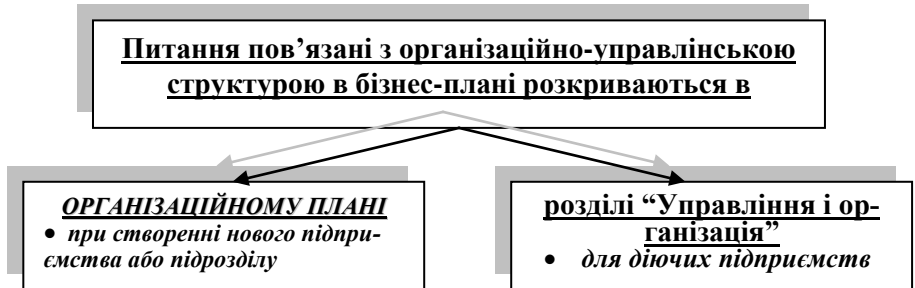
В цьому розділі необхідно показати всі переваги нового товару перед тими, що використовуються на ринку. Важливо включити копію свідоцтва про патентну чистоту продукції (якщо таке є) або висновки експертів з позитивним відгуком

Особливістю бізнес-планування для туристичних підприємств є визначення можливостей для бізнесу, їх привабливість, важливість для підприємства та регіону, де працює підприємство; природні багатства, які роблять місця привабливими для туризму, енергетичні багатства, які створюють необхідні зручності для туристів, інституційні фактори, які формують середовище проживання туристів (безпека, інформованість, легітимність і т. д.); блага і послуги, що є супутніми туристському продукту, політичні фактори, які багато в чому визначають ставлення суспільства до туризму, потреби замовників, що забезпечує підприємство; місцезнаходження основних клієнтів територіально; рівень технологій; аналіз вразливих і сильних сторін бізнесу.

На основі плану  
виробництва

робиться прогноз можливих обсягів виробництва (використання потужностей) і порівнюється з результатами маркетингових досліджень. Для фінансово плану важливо розрахувати дані по всіх статтях витрат на виробництво і зробити калькуляцію собівартості продукції

## 8. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА БІЗНЕС-ПЛАНУ



**В “Організаційному плані” наводиться інформація про:**

- організаційну структуру, в якій вказується хто і чим буде займатися, як будуть здійснюватися взаємодії, координація і контроль діяльності служб і підрозділів;
- загальну потребу в працівниках, необхідність спеціальної підготовки, умови праці, організацію оплати праці;
- форму власності, організаційну структуру, повноваження виконавчого органу, кількість засновників, учасників або пайовиків

**В “Управлінні і організації” наводиться інформація про:**

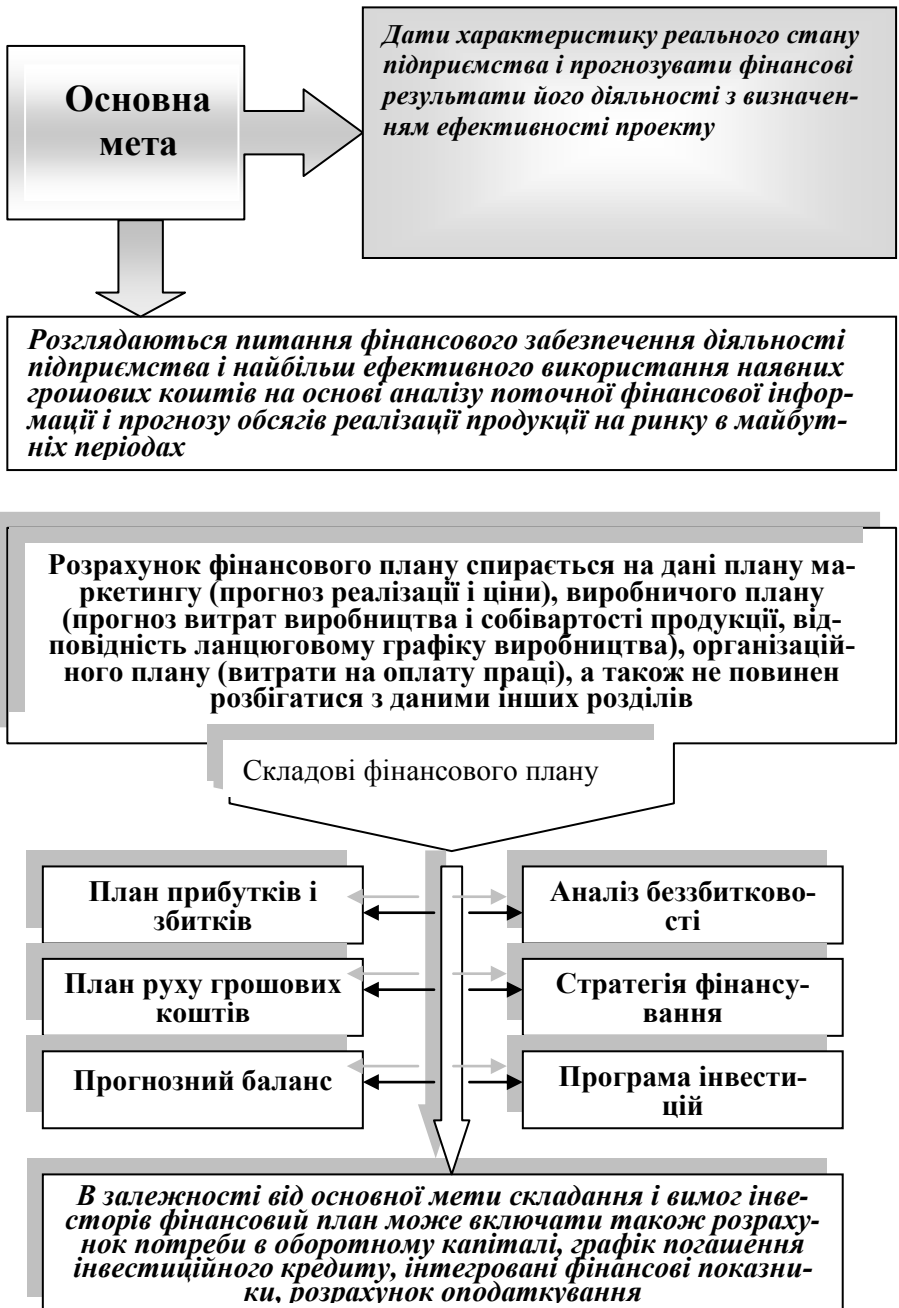
- структуру управління (вищий і виконавчий орган, розподілення прав, обов’язків і відповідальності);
- організаційну схему підприємства і штатний розклад з вказівкою на можливе збільшення (зменшення) чисельності працівників;
- кадрову політику і систему заохочування праці;
- керівників і провідних спеціалістів (вік, освіта, стаж роботи, кваліфікація);
- відповідність якісного складу працівників потребам виробництва у нових умовах, необхідність перепідготовки і підвищення кваліфікації спеціалістів

На основі організаційно-управлінської структури

для фінансово плану розраховуються витрати на оплату праці і матеріальне стимулювання працівників



## 9. МЕТОДИКА РОЗРОБКИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ



## План прибутків і збитків

№п/п	Найменування показників	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всього за рік
1.	Валова виручка від реалізації,					
2.	ПДВ					
3.	Акцизний збір					
4.	Чиста виручка від реалізації (р.1-2-3)					
5.	Операційні витрати всього :					
5.1.	Сировина і матеріали					
5.2.	Заробітна плата робітників (включаючи відрахування в фонди)					
5.3.	Амортизація					
5.4.	Зарплата адм.персоналу (включаючи відрахування в фонди)					
5.5.	Аренда обладнання і приміщень					
5.6.	Ремонт обладнання і приміщень					
5.7.	Зв'язок і канцтовари					
5.8.	Комунальні послуги					
5.9.	Витрати на транспорт і відрядження					
5.10.	Послуги інших організацій					
5.11.	Інші податки					
5.12.	Маркетинг / реклама					
5.13.	Інші витрати					
6.	Виплати процентів за кредит					
7.	Валовий прибуток (р.4-5-6)					
8.	Податок на прибуток					
9.	Податки і збори з прибутку					
10.	Чистий прибуток (р.7-8-9)					

**ПРОГНОЗНИЙ БАЛАНС** (складається на кінець років проекту)

<b>АКТИВИ</b>	<i>1-й р.</i>	<i>2-й р.</i>	<i>3-й р.</i>	<b>ПАСИВИ</b>	<i>1-й р.</i>	<i>2-й р.</i>	<i>3-й р.</i>
<b>I. Необоротні активи - всього</b>				<b>I. Власний капітал - всього</b>			
у тому числі				статутний капітал			
нематеріальні активи				пайовий капітал			
незавершене будівництво				додатковий капітал			
основні засоби				резервний капітал			
довгострокові фінансові інвестиції				нерозподілений прибуток			
довгострокова дебіторська заборгованість				неоплачений капітал			
відстрочені податкові активи				вилучений капітал			
інші необоротні активи				<b>II. Забезпечення наступних витрат і платежів - всього</b>			
<b>II. Оборотні активи - всього</b>				забезпечення витрат персоналу			
у тому числі				цільове фінансування			
запаси				<b>III. Довгострокові зобов'язання</b>			
векселі одержані				довгострокові кредити банків			
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги				відстрочені податкові зобов'язання			
дебіторська заборгованість за розрахунками				<b>IV. Поточні зобов'язання - всього</b>			
інша поточна дебіторська заборгованість				короткострокові кредити банків			
поточні фінансові інвестиції				поточна заборгованість			
Грошові кошти та їх еквіваленти				векселі видані			
інші оборотні активи				кредиторська заборгованість			
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>				поточні зобов'язання за розрахун.			
				інші поточні зобов'язання			
				<b>V. Доходи майбутніх періодів</b>			
<b>Всього активів</b>				<b>Всього пасивів</b>			

## ПЛАН РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

<i>Найменування статей</i>	<i>Величина показників по періодах</i>						
	<i>1-й рік проекту</i>				<i>2-й рік</i>		<i>3-й р.</i>
	<i>1кв.</i>	<i>2кв.</i>	<i>3кв.</i>	<i>4кв.</i>	<i>1 п/р</i>	<i>2 п/р</i>	
<b>1. Грошові кошти на початок періоду</b>							
<b>2. Надходження грошових коштів, всього</b>							
у тому числі							
виручка від реалізації							
позики, кредити							
інші надходження							
<b>3. Поточні грошові виплати, всього</b>							
у тому числі							
закупка сировини, матеріалів, комплектуючих							
заробітна плата							
орендна плата							
проценти за кредит							
реклама, аудит, консультації, представницькі витрати							
інші загальновиробничі і загальногосподарські витрати							
інші витрати							
<b>4. Інші грошові виплати, всього</b>							
у тому числі							
закупка обладнання							
виплата основних сум по кредитах							
Резерви							
інші витрати по організації діяльності							
дохід інвестора (гарантований)							
<b>5. Всього грошових виплат (ряд.3 + ряд.4)</b>							
<b>6. Грошові кошти на кінець періоду виплат (ряд.1 + ряд.2 - ряд.5)</b>							

## Програма інвестицій

<i>Найменування показників</i>	<i>Показники по періодах</i>						
	<i>1-й рік проекту</i>				<i>2-й рік</i>		<i>3-й рік</i>
	<i>1 кв.</i>	<i>2 кв.</i>	<i>3 кв.</i>	<i>4 кв.</i>	<i>1 п/р</i>	<i>2 п/р</i>	
<b>Потреби в інвестиціях – всього</b>							
у тому числі							
закупка або оренда споруджень (приміщень)							
закупка обладнання							
реконструкція і ремонт основних фондів							
приріст обігових коштів							
<b>Джерела фінансування – всього</b>							
у тому числі							
довгостроковий кредит під заставу нерухомості							
короткостроковий кредит банку							
кредитна лінія							
інші джерела:							
- власні (амортизація, реінвестування прибутку)							
- залучені							

### СТРАТЕГІЯ ФІНАНСУВАННЯ

**Стратегія фінансування розробляється за такими напрямками:**

- *потреба в коштах для реалізації проекту;*
- *джерела і форма отримання грошових коштів;*
- *строки повного повернення коштів і доходи інвесторів від них;*
- *сума доходу від реалізації проекту*

## АНАЛІЗ БЕЗЗБИТКОВОСТІ

Аналіз беззбитковості проводиться з метою визначення обсягу продажу, при якому підприємство покриває свої витрати, не маючи прибутку, але й без збитку (точка беззбитковості або поріг рентабельності)

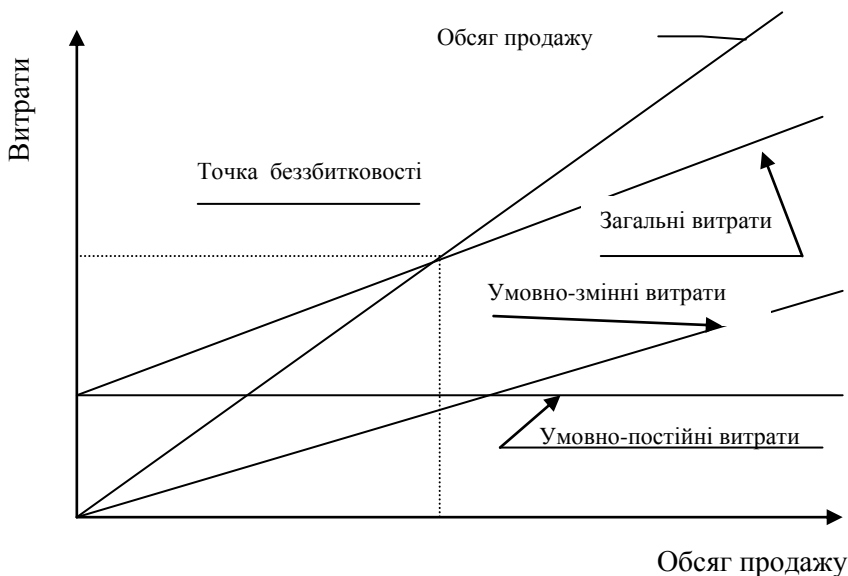
Точка беззбитковості (ТБ) розраховується по формулі:

$$ТБ = \frac{\text{Умовно-постійні витрати}}{1 - \text{Питома вага умовно-змінних витрат в обсязі продажу}}$$

або

$$ТБ = \frac{\text{Умовно-постійні витрати}}{\text{Ціна} - \text{Умовно-змінні витрати на одиницю продукції}}$$

Графічне зображення точки беззбитковості:



## 10. ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ РОЗДІЛУ "ОЦІНКА РИЗИКУ ТА СТРАХУВАННЯ"

Головною метою даного розділу є знайти зону найбільшого ризику, оцінити його ступінь, розробити і прийняти завчасні заходи для його зменшення, а в разі неможливості визначити способи зменшення збитків. Від ступеню розробки залежить довіра інвесторів, кредиторів і партнерів по бізнесу

### Основними видами ризиків є

#### Виробничі ризики -

*пов'язані з різними порушеннями в технологічному процесі або в процесі поставок сировини, матеріалів, комплектуючих.*

#### Заходами по зниженню є

- дієвий контроль за ходом виробничого процесу;
- посилення впливу на постачальників шляхом диверсифікації та дублювання постачальників;
- застосування імпортозамінюючих комплектуючих тощо

#### Комерційні ризики -

*пов'язані з реалізацією продукції на товарному ринку (зменшення розмірів і ємності ринків, зменшення платоспроможного попиту, поява нових конкурентів тощо) .*

#### Заходами по зниженню є

- систематичне вивчення кон'юнктури ринку;
- створення дилерської мережі;
- відповідна цінова політика;
- створення мережі сервісного обслуговування;
- реклама та інше

#### Фінансові ризики -

*пов'язані з інфляційними процесами, загальними неплатежами, коливаннями валютних курсів та іншим .*

#### Заходами по зниженню є

- створення ефективного фінансового менеджменту;
- робота з дилерами на умовах передоплати

#### Ризики, пов'язані з форс-мажорними обставинами -

*Обумовлені непередбачуваними обставинами (від зміни політичного курсу країни до страйків і стихійних лих).*

#### Заходами по зниженню є

- комерційне страхування майна;
- визнання форс-мажорних обставин в контрактах;
- перестраховання тощо

## ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЕКТУ

В заключному розділі вказується економічний ефект від здійснення проекту, який може полягати в такому:

- √ *Додатково створені робочі місця;*
- √ *Вартість імпортової продукції, яка замінюється аналогічною власного виробництва в результаті реалізації проекту;*
- √ *Вартість експортованої продукції;*
- √ *Податки, що підлягають сплаті в бюджет;*
- √ *Ресурсозбереження, екологічність проекту тощо*

### ОСНОВНИМИ ВИМОГАМИ ДО БІЗНЕС-ПЛАНУ є

- *чітка структура матеріалу і його наочність;*
- *простота викладення і відсутність термінологічних бар'єрів;*
- *розумне дозування при викладенні виробничих технологій;*
- *обґрунтованість і достовірність інформації;*
- *об'єктивна оцінка перешкод, що стоять на шляху реалізації бізнес-плану;*
- *точність фінансових розрахунків;*
- *достатня докладність в поєднанні з лаконічністю (обсяг не повинен перевищувати 50 сторінок);*
- *цікавість викладення;*
- *розумне співвідношення цифрового і аналітичного матеріалу*



## **4. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ТА ПРАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

### **Тема 1. Предмет, зміст та завдання курсу «Бізнес-планування в туристичному бізнесі»**

З даної теми плануються лекція. Отже більшість питань студент розглядатиме самостійно.

#### **Питання для самостійної підготовки**

1. Характер і зміст курсу «Бізнес-планування в туристичному бізнесі».
2. Зв'язок курсу з іншими дисциплінами.
3. Сутність та принципи бізнес-планування.
4. Завдання курсу.
5. Значення бізнес-планування для розвитку підприємницької ідеї.

Література: 1; 2; 4; 7; 8; 11.

#### **Термінологічний словник**

**Бізнес-планування** – процес створення проекту розробки і впровадження бізнес-ідеї

#### ***Тематика рефератів до теми № 1:***

1. Фінансові, техніко-економічні і організаційні механізми, що використовуються в економіці для реалізації конкретних проектів.
2. Значення бізнес-планування для розвитку підприємницької ідеї туристичного бізнесу.
3. Законодавче регулювання питань, пов'язаних з бізнес-плануванням.

### **Тема 2. Бізнес-план в системі планування діяльності туристичної організації.**

З даної теми плануються лекція та два практичних заняття.

Підсумком вивчення теми є планове усне опитування на практичних заняттях.

#### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті №1:**

1. Актуальність бізнес-планування на сучасному етапі розвитку української економіки.
2. Місце бізнес-планів в системі планування діяльності підприємства туристичного бізнесу.

Література: 2; 3; 4; 7; 8; 12.

## **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті №2:**

1. Відмінність бізнес-планів від внутрішньогосподарських планів підприємств туристичного господарства.
2. Основні документи, що описують інвестиційний проект.  
Література: 2; 3; 4; 7; 8; 12.

### **Термінологічний словник**

**Бізнес-план** – це офіційний документ, який в точній, зрозумілій та доступній формі описує процес створення та реалізації комерційної ідеї її власником з точки зору збуту, виробництва, обліку і фінансів. Він систематично оновлюється, в нього вносяться зміни, пов'язані як із змінами усередині фірми, так і в економіці в цілому.

**Головна мета** розробки бізнес-плану - планування господарської діяльності підприємства на найближчий і віддалений період у відповідності до потреб ринку і можливостей отримання необхідних ресурсів.

**Техніко-економічне обґрунтування** – аналіз, розрахунок, оцінка економічної доцільності будівництва, спорудження об'єкта, створення нового технічного обладнання, модернізації або реконструкції існуючих підприємств. ТЕО засноване на порівняльній оцінці витрат і результатів, визначенні ефективності використання, строку окупності вкладень.

**Інвестиційний меморандум** містить ту ж саму інформацію, що і ТЕО та бізнес-план, але створюється для інвестора, в якому розглядаються всі основні аспекти діяльності компанії, і обґрунтовується доцільність інвестицій у дану господарюючу одиницю.

### ***Тематика рефератів до теми № 2:***

1. Сучасний стан бізнес-планування в економіці України.
2. Застосування бізнес-планів на підприємствах туристичного бізнесу.
3. Розробка бізнес-планів для отримання інвестицій.
4. Особливості складання бізнес-планів при приватизації підприємств туристичного господарства.

### **Тема 3. Визначення бізнес-плану, цілі та задачі бізнес-планування**

З даної теми планується одна лекція та два практичних заняття.

Підсумком вивчення теми є перевірка завдань практичної роботи і усне поточне опитування.

#### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті №3**

1. Головна мета і цілі складання бізнес-плану.
2. Задачі бізнес-планування.
3. Для кого складаються бізнес-плани ?
4. Типи бізнес-планів по об'єктах планування.

Література: 2; 3; 4; 7; 8; 12

#### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті №4**

1. Особливості складання бізнес-планів підприємств туристичного господарства
2. Загальні принципи та зауваження при розробці бізнес-плану.
3. Основні вимоги до бізнес-планів.

Література: 2; 3; 4; 7; 8; 12.

#### **Термінологічний словник**

**Функції бізнес-планування** – розробка стратегії підприємства, планування, залучення кредитів, залучення потенційних партнерів.

**Основні задачі бізнес-планування** – визначення конкретних напрямків і орієнтирів діяльності, мобілізація різних видів ресурсів, оцінка витрат по проекту, розрахунок очікуваних фінансових результатів, визначення джерела фінансування реалізації стратегії, страхування ризиків, підбір працівників для виконання проекту.

#### **Тематика рефератів до теми № 3:**

1. Типи бізнес-планів по об'єктах планування.
2. Бізнес-планування як складова інвестиційного процесу розвитку готелів і ресторанів.
3. Бізнес-план як етап розвитку підприємництва в сфері туристичного бізнесу.

4. Використання бізнес-планів в процесі санації підприємства туристичного бізнесу.
5. Особливості складання бізнес-планів підприємств туристичного бізнесу.

#### **Навчальні завдання до практичних занять № 3-4.**

#### **Тема: “Використання табличного процесору “Microsoft Excel” для складання техніко-економічного обґрунтування проекту”**

**Мета заняття:** ознайомитись з комп'ютерною технологією складання техніко-економічного обґрунтування проекту, розрахувати на ПЕОМ фінансово-економічні показники проекту створення туристичного комплексу.

**Завдання.** За допомогою табличного процесору “Microsoft Excel” зробити техніко-економічне обґрунтування проекту на основі даних, що наводяться.

#### ***Техніко-економічне обґрунтування створення туристичного комплексу «Galaxy»***

#### **РЕЗЮМЕ**

Техніко-економічне обґрунтування є робочим документом, що визначає доцільність проекту створення туристичного комплексу «Galaxy». Робота спрямована на попередню фінансову оцінку ефективності і доцільності його реалізації.

На сучасному етапі діяльності підприємств туристичного бізнесу виникають об'єктивні фактори, що ускладнюють процеси прийняття управлінських рішень в умовах прискореного темпу суспільно-політичного життя.

Передбачається здійснити розгортання бізнес проекту протягом 3 років (у тому числі перші 6 місяців – підготовча стадія) з середньорічною чисельністю персоналу – 27 осіб.

Туристичний комплекс «Galaxy» орієнтований на населення зі стабільним високим та середнім рівнем доходу.

Цілі, що повинні бути досягнуті в результаті реалізації проекту:

- розвиток сфери середнього бізнесу;
- створення нових робочих місць в регіоні;
- рентабельність роботи туристичного комплексу;
- розробка конкретних заходів, пов'язаних з реалізацією проекту туристичного комплексу «Galaxy».

Загальна вартість проекту: 465,2 тис грн. Проект буде профінансований за рахунок залучених коштів.

Термін окупності інвестицій - 36 місяців.

Місце реалізації проекту: Закарпатська область, м. Трускавець, вул. І. Франка 61., [gal\\_axy@ukr.net](mailto:gal_axy@ukr.net), контактний телефон +38(067)578-21-39.

Площа туристичного комплексу – 21 065 кв.м.

### ОПИС ГОТЕЛЬНО–РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ

Туристичний комплекс (готель та ресторан) «Galaxy» буде розміщений в Західній Україні в місті Трускавець.

В готелі буде створена унікальна аура обслуговування, що поєднає професійну коректність з українською привітністю. До послуг гостей сучасні затишні готельні номери, просторий з сучасним обладнанням конференц-зал. Гурманів приємно здивує інтер'єрами, вишуканістю та смаковими якістьми ресторан національної кухні «Galaxy». Для проведення масових святкувань передбачений банкетний зал на 150 осіб.

Свіже паркове повітря, атмосфера комфорту та затишку обов'язково припадуть гостям до вподоби, а уважний та доброзичливий персонал закладу докладе максимум зусиль, щоб Ви отримали справжню насолоду від перебування в готелі-ресторані «Galaxy». Найбільш привабливим «Galaxy» виглядає в теплу пору року. Літні тераси, дитячий майданчик – справжня оаза свіжості та рекреативу в центрі Карпат.

Конференц-зал готелю «Galaxy» здатний розмістити до 120 осіб театральною розсадкою. За бажанням можлива конфігурація для роботи за круглим столом, в групах або іншим способом. Зал обладнаний сучасною мультимедійною системою. На час проведення ділових заходів Ви можете замовити кава-брейк, бізнес-ланч чи фуршет в ресторані «Galaxy».

На території готелю розташована відкрита автостоянка з цілодобовою охороною. Навколишня територія і сам готель освітлюється цілодобово. Особливо яскравим є освітлення в період новорічних та Різдвяних свят.

Ми плануємо гостинно зустрічати представників політичної та мистецької еліти, пересічних українських та іноземних громадян.

### ПОСЛУГИ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

До послуг гостей передбачено 185 комфортабельних номери, що відповідають міжнародним стандартам і що відповідають міжнародним стандартам і вимогам мандрівників та бізнесменів. З них 80 з роздільними ліжками, 95 - з двоспальними ліжками, 10 номери класу "Люкс".

До їх послуг:

- вишукані інтер'єри кімнат;
- цілодобове обслуговування в номерах;
- цілодобові послуги прання/прасування, дрібного ремонту одягу;
- транспортне обслуговування – трансфери з водієм, оренда авто без водія;

- смачні сніданки в ресторані «Galaxy»

У ресторані, розташованому на першому поверсі готелю, гості можуть насолодитися живою музикою, затишною атмосферою, великою картою вин, вишуканими стравами, приготовленими нашими кухарями. До уваги гостей ми пропонуємо традиційну українську кухню і класичну європейську.

У ресторані гості можуть скористатися послугами цілодобового рум-сервісу, організацією банкетів і фуршетів. Також для гостей можливо приготування страв за індивідуальними замовленнями, замовлення страв в офісі і додому.

## ПЛАН МАРКЕТИНГУ

В даний час ринок туристичного бізнесу розвивається досить високими темпами, даний вид послуг завжди буде користатися популярністю, тому що готелі стали невід'ємною частиною життя будь-якої родини для комфортного відпочинку.

Послугами нашого готелю будуть користуватися люди різного віку та різного сімейного стану; як громадяни України, так і іноземні туристи.

Головною маркетинговою метою підприємства є вихід на ринок і наступне розширення ринкової долі. Головною стратегією туристичного комплексу є комплексна стратегія по наданню послуг більш високої якості за більш привабливими цінами, а також постійне розширення асортименту послуг. Виходячи з цього, стратегією маркетингу обрана стратегія розширення попиту за рахунок стимулювання обсягу послуг, цінової політики і нецінових факторів конкурентної боротьби, створення позитивного іміджу фірми.

Головними конкурентними перевагами даної стратегії є:

- ✓ використання нового високопродуктивного обладнання, що дозволить підвищити якість і знизити вартість наданих послуг;
- ✓ надання різноманітного асортименту послуг;
- ✓ введена система накопичувальних знижок і індивідуального підходу до потреб кожного клієнта.

Виходячи з цілей і стратегії маркетингу, а також з урахуванням сезонного характеру попиту і його високої еластичності в зимовий період часу і більш низької еластичності в літній період часу, встановлення цін здійснюється методом "витрати плюс прибуток", з урахуванням величини очікуваного попиту і поведінки конкурентів.

У процесі формування цінової політики готелю важливо заздалегідь визначитися відносно доцільності впровадження стратегічних і тактичних заходів при запланованому рівні ціни на його послуги. У даному разі прогнозна оцінка ефективності прийнятого цінового рішення з урахуванням умов

конкретної ринкової ситуації дозволяє йому реально зорієнтуватися відносно одержання бажаної величини прибутку при реалізації послуг. Економічна оцінка результатів від впровадження цінової політики дає можливість підприємству з більш об'єктивних позицій підійти до використання ціни як ефективного маркетингового інструментарію в процесі реалізації продукції на ринку.

Вирішення даної проблеми потребує всебічного дослідження сутності економічної ефективності цінової політики підприємства, аналізу існуючих її показників та вивчення особливостей їх використання в процесі оцінки маркетингової діяльності підприємства в умовах конкурентного ринку. Такий підхід в певній мірі визначає напрямок дослідження процесу визначення ефективності цінової політики туристичного комплексу в умовах його маркетингової діяльності.

Готельний комплекс "Galaxy" надає комплексне обслуговування та додаткові послуги іноземним громадянам та громадянам України, що відвідують готель. Основними клієнтами готелю будуть туристи, що відпочивають в Карпатах, а також громадяни, які приїхали у відрядження до Закарпаття з регіонів України та країн СНД, а також іноземні бізнесмени.

При наданні готельних послуг використовується гнучка цінова політика. Ціна готельного номера залежить від таких чинників: класифікації номерів, тривалості проживання (базова ціна - до 7 днів, нижча - на строк більше 8 днів безперервного помешкання). Певні пільги існують при розміщенні гостей у вихідні та святкові дні. Практикується програма "частий гість", яка передбачає надання цінової знижки при тривалому перебуванні на протязі року.

Розроблені привабливі диференційовані ціни на проживання у готелі, що використовуються при комплексному обслуговуванні клієнтів та стимулюють проведення семінарів, конференцій, круглих столів та інших громадських заходів у конференц-залі готелю.

## АНАЛІЗ РИЗИКУ

Вид ризику	Спосіб зменшення негативних наслідків
Несприятливі кліматичні умови (посуха, град, зливи)	Проведення більшої кількості конференцій, круглих столів, тренінгів,
Ризик, пов'язаний з невиконанням договорів постачальниками продукції	Юридичний аналіз договору за допомогою штатного юриста, укладання договорів з великою

	кількістю постачальників
Ризик, пов'язаний з невиконанням зобов'язань клієнтами	Щоденний контроль за виконанням договорів, бухгалтерське звірення з бухгалтеріями клієнтів
Непередбачені урядові постанови	Уважно стежити за прийняттям нових підзаконних актів

### Методичні рекомендації до виконання завдання.

1. Познайомитися з текстовою частиною техніко-економічного обґрунтування проекту створення туристичного комплексу.

2. На основі наведених даних (таблиці 1,2) розрахувати валовий дохід від надання послуг туристичним комплексом.

Таблиця 1. Планований обсяг реалізації за місяць

Продукт/Варіант	Од.вим.	Обсяг реалізації	Ціна (грн.)
Сауна	час	75	250,00
Дитяча кімната	годин	270	60,00
Конференц-зал на 120 осіб	доба	16	450,00
Банкетний зал на 150 осіб	доба	8	750,00
Номери люкс (10 номерів)	дів на номер	12	600,00
Номери комфорт 1 (80 номерів)	дів на номер	18	350,00
Номер комфорт 2 (95 номерів)	дів на номер	22	250,00
Вино грузинське в асортименті	бут	100	65,00
Шампанське в асортименті	бут	85	119,00
Коньяк Алекс	бут	75	180,00
Салати в асортименті	порція	225	25,00
Люля-кебаб	порція	70	70,00
Шашлик	порція	45	54,00

Таблиця 2. Сумарні прямі витрати за місяць

Продукт/Варіант	Од.вим.	Ціна (грн.)
Сауна	час	98,00
Дитяча кімната	годин	37,00
Конференц-зал на 120 осіб	доба	125,00
Банкетний зал на 150 осіб	доба	226,00



Номери люкс (10 номерів)	діб на номер	240,00
Номери комфорт 1 (80 номерів)	діб на номер	170,00
Номер комфорт 2 (95 номерів)	діб на номер	145,00
Вино грузинське в асортименті	бут	38,00
Шампанське в асортименті	бут	60,00
Коньяк Алекс	бут	100,00
Салати в асортименті	порція	12,00
Люля-кебаб	порція	38,00
Шашлик	порція	22,00

3. Використовуючи результати розрахунків валового доходу та форму і дані про витрати наведені в таблиці 3, знайти чистий прибуток в доларах США та українській національній валюті.

Таблиця 3. Прогноз прибутку, прогноз руху грошових коштів за місяць по туристичному комплексу

Курс долару США - 8,03

№ п/п	Назва показника	грн.	дол. США
1.	Валовий дохід від реалізації послуг		
2.	ПДВ		
3.	Чиста виручка від реалізації (р.1-р.2)		
4.	Операційні витрати:		
5.	Амортизація обладнання	25000	
6.	Матеріали для обслуговування комплексу	22300	
7.	Транспортні витрати	3140	
8.	Заробітна плата адміністрації з нарахуваннями	6350	
9.	Зарплата обслуговуючого персоналу з нарахуваннями	12300	
10.	Оренда приміщення	6800	
11.	Зв'язок (радіотелефони)	1350	
12.	Витрати на відрядження	2000	
13.	Витрати на маркетинг та рекламу	3700	
14.	Всього операційних витрат (р.5+...+р.13)		
15.	Виплата процентів за кредит (400000 грн. x 25 % / 5 років /12міс.)		
16.	Валовий прибуток (р.3-р.14-р.15)		

17.	Податок на прибуток (25% від р.21)		
18.	Чистий прибуток		

4. Побудувати графіки залежності чистого доходу від обсягу наданих послуг і структури витрат, зробити висновки по обрахованому техніко-економічному обґрунтуванню.

#### **Тема 4. Структура бізнес-плану, особливості розробки резюме**

З даної теми планується одна лекція та практичне заняття. Отже більшість питань студент розглядатиме самостійно.

Підсумком вивчення теми є планове усне опитування на практичному занятті.

#### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті №5**

1. Структура бізнес-плану.
2. Основний зміст розділів бізнес-плану.
3. Технологія складання бізнес-плану.
4. Вимоги до написання бізнес-плану.
5. Огляд інформації, що застосовуються для складання бізнес-планів.

Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

#### **Термінологічний словник**

**Програма PROJECT EXPERT** – комп'ютерна програма, що використовується для розрахунку фінансової частини бізнес-плану

**Задачі**, що вирішуються за допомогою програми PROJECT EXPERT:

- ✓ розробка детального фінансового плану і визначення потреб в грошових коштах на перспективу;
- ✓ визначення схеми фінансування підприємства, оцінка можливостей ефективного залучення грошових коштів з різних джерел;
- ✓ розробка плану розвитку підприємства або реалізації інвестиційного проекту;
- ✓ складання різних сценаріїв розвитку підприємства, варіювання значення факторів, котрі впливають на його фінансові результати;
- ✓ формування стандартних фінансових документів, розрахунок фінансових показників, проведення аналізу ефективності поточної та перспективної діяльності підприємства;

✓ підготовка бізнес-плану інвестиційного проекту, що повністю відповідає міжнародним стандартам

### **Тематика рефератів до теми № 4:**

1. Технологія складання бізнес-планів.
2. Особливості змісту розділів бізнес-плану в залежності від мети планування.
3. Висвітлення в резюме стратегії фірми.
4. Як писати супроводжувальний лист ?

### **Навчальні завдання до практичного заняття № 5.**

#### **Тема: “Автоматизація розрахунку бізнес-плану. Загальна характеристика системи PROJECT EXPERT - 7”.**

**Мета заняття:** ознайомитись із загальною характеристикою системи Project Expert, студентам отримати навички роботи в системі Project Expert на прикладі вже створеного бізнес-плану, познайомитися із умовами наскрізної задачі по відкриттю туристичного агентства "Сан-сіті".

#### ***Умови задачі по організації туристичного агентства "Сан-сіті":***

Два підприємці організують нове підприємство у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Закордонний учасник вносить 50000 дол. США в якості свого внеску, учасник з української сторони вносить будинок, який буде використовуватися під агенство, оцінений в 300000 гривень, легковий автомобіль ВАЗ, оцінений в 34 тис.грн., меблі, вартістю 14 тис.грн., допоміжне обладнання на суму 18 тис. грн.

Для початку діяльності необхідно:

- юридично оформити нове підприємство (500 грн.),
- заключити договір з туроператором (1200 грн.),
- провести дослідження ринку (2000 грн.),
- купівля ліцензії на право займатися туристичною діяльністю (3000 грн.),
- провести переговори з інвестором і отримати фінансування;
- зробити ремонт приміщення офісу, який складається з заміни вікон (12000 грн.), оформлення стелі (16000 грн.), оформлення стін (7000 грн.), кладка кахлю на підлогу (12000 грн.), оформлення освітлення (4600 грн.), сантехнічні роботи (3500 грн.), оформлення туалетів (1600 грн.), установка офісної стійки (1800 грн.),
- навколо території провести дизайнерські роботи території (6900 грн.);
- закупити: обладнання для оформлення офісу (30000 грн.), допоміжне обладнання на суму 16000 грн.,

- провести монтажні роботи (12000 грн.),
- підібрати персонал (300 грн.),
- підписати договори з постачальниками,
- встановити протипожежну сигналізацію (2400 грн.),
- отримати дозвільну документацію на здійснення туристичної діяльності (2000 грн.).

Планується розпочати надання туристичних послуг через 3 місяці від початку проекту, при цьому за місяць продавати такі види продукції: закордонні тури - 50 шт. за середньою ціною 500 дол. за шт., внутрішні тури - 35 шт. за середньою ціною 1200 грн. за шт., путівки в українські санаторії - 30 шт. за середньою ціною 2500 грн. за шт.

Умови оплати: 20 % передоплати за 1 місяць до строку поїздки, 80% - по факту поїздки.

При закупівлі у оператора плануються такі витрати: закордонні тури - 450 дол. за шт., внутрішні тури - 900 грн. за шт., путівки в українські санаторії - 2000 грн. за шт.

При здійсненні своєї діяльності плануються такі загальні витрати: комунальні витрати – 2700 грн. на місяць; витрати на канцтовари – 400 грн. на місяць; електроенергія – 2200 грн. на місяць; витрати на рекламу початкового періоду – 5000 грн. на місяць на протязі 3 перших місяців; постійна реклама – 3000 грн. на квартал; інші витрати – 2000 грн. на місяць.

Персонал: директор – 3500 грн. на місяць, гол. бухгалтер – 2700 грн. на місяць, менеджер – 2 особи по 1700 грн. на місяць (на протязі періоду виробництва); прибиральниця – 1200 грн. на місяць (на протязі періоду виробництва); рекламний агент – 1500 грн. на місяць (на протязі періоду виробництва).

Ввести суму власного капіталу на підставі внесків учасників, описати розподіл прибутку.

Після проведення розрахунків підібрати необхідну суму та схему фінансування при умовах кредитування 26% річних.

### **Методичні рекомендації до вирішення наскрізної задачі**

1. Запустити програму.
  2. Вибрати Проект/Новий.
  3. Ввести: Назву проекту – Виробництво питної води;
- Варіант – базовий; Автор – своє прізвище; Дата початку – 1-е число наступного місяця від місяця, коли вирішується задача; Тривалість – 3 роки; Ввес-

ти своє довільне ім'я файлу; Вибрати шаблон - "Стандартний"; Натиснути кнопку ОК.

4. Вибрати закладку Проект.

5. Вибрати розділ "Перелік продуктів" і занести назви продуктів та їх одиниці вимірювання.

6. Продивитися розділи "Відображення даних" і "Настройка розрахунків", виконати необхідні настройки.

7. Увійти у розділ "Текстовий опис" і дати відповіді на основні питання.

8. Продивитися закладку "Компанія". Ввести структуру компанії, що складається з двох підрозділів: цеху розливу води і цеху по виробництву ПЕТ-пляшок.

9. В закладці "Оточення" вибрати основну і другу валюту, встановити курс на сьогоднішній день, ввести прогноз курсової інфляції (розділ валюта), в розділі "Інфляція" ввести прогноз інфляції за об'єктами інфляції по основній і другій валютах, в розділі "Податки" ввести перелік податків, звернувши увагу на базу оподаткування.

10. Інвестиційний план. Ввести в розділ "Календарний план" план організації виробництва питної води відповідно умові завдання. При цьому необхідно описати активи, встановити норми і тип амортизаційних відрахувань.

11. Ввести відповідно завданню план збуту, план виробництва, план по персоналу, загальні витрати, матеріали та комплектуючі відповідно завданню (зкладка "Операційний план")

12. Закладка "Фінансовий план". Ввести в розділ "Акціонерний капітал" суму власного капіталу, описавши кошти акціонерів; на рахунок акціонера з української сторони вноситься сума що дорівнюється вартості внесених активів.

13. Зробити розрахунки. В "Результатах" продивитися документ "Кеш-Фло" та визначити суму, яку необхідно взяти у банку (кредит) під 30% річних при умові відстрочки виплати % - 1 місяць, відстрочкою виплати основної суми - 12 місяців. В закладці "Інші виплати" необхідно ввести суму плати за страхування.

14. Зробити аналіз результатів розрахунків, аналіз ризиків проекту. Подальші дії по роботі з програмою полягають в проведенні та корегуванні вихідних даних для доведення проекту до економічно вигідного або до прийняття рішення про відмову від реалізації проекту.

## **Тема 5. Технологія складання розділу “Характеристика підприємства**

З даної теми планується одна лекція та два практичних заняття. Підсумком вивчення теми є письмове опитування на першому практичному занятті та перевірка самостійної роботи № 1, 2, 3.

### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті № 6.**

1. Основна мета та завдання розділу «Характеристика підприємства».
2. Особливості складання розділу для нових та діючих підприємств.  
Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті № 7.**

1. Основні джерела інформації для складання розділу «Характеристика підприємства»
2. Зміст розділу та основні вимоги до розробки  
Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

### **Термінологічний словник**

**Основна мета розділу** - познайомити (з позитивного боку) потенційного інвестора з підприємством і обґрунтувати необхідність внесення змін на краще.

**Зміст розділу** «Характеристика підприємства» - інформація про підприємство: дата заснування, місце знаходження, форма власності, організаційно-правова форма, засновники, основний вид діяльності, розмір статутного капіталу, юридична адреса.

### ***Тематика рефератів до теми № 5:***

1. Огляд та аналіз інформації, що складають уявлення про фірму та її діяльність.
2. Перелік основної інформації про підприємство.
3. Використання SWOT-аналізу.
4. Визначення пріоритетності напрямків діяльності підприємства.
5. Розробка стратегії для досягнення поставлених цілей.

## **Навчальні завдання до практичних занять № 6-7.**

### **Тема: “Програма “PROJECT EXPERT”. Опис проекту та фінансової ситуації на ринку”**

**Мета заняття:** навчитися створювати бізнес-проекти в системі Project Expert, робота з розділами “Проект”, “Компанія”, “Оточення” системи Project Expert.

**Завдання.** За допомогою системи Project Expert

- ввести дані про загальні положення проекту організації туристичного агентства «Сан-сіті» з методичними рекомендаціями;
- вирішити самостійну роботу № 1 (задачі 1-5);
- розпочати виконання ындивидуального завдання – створення власного проекту – в розділах “Проект”, “Компанія”, “Оточення”, ввести дані підготовлені дома.

#### ***Самостійна робота № 1***

##### ***Задача №1.***

Приватний підприємець Марченко Д.І. планує відкрити турагенство.

**Завдання.** Занесіть в базу даних проекту в діалозі “Продукти/послуги” інформацію про послуги, надання яких передбачається проектом: закордонні тури, внутрішні тури, путівки в санаторій.

##### ***Задача №2.***

Через збитковість дитячого туристичного комплексу "Сонечко" було прийнято рішення про його реконструкцію в туристичну базу.

**Завдання.** Занесіть в базу даних проекту в діалозі “Продукти/послуги” інформацію про туристичну продукцію, реалізація яких передбачена проектом: туристичні путівки, які будуть реалізовуватися через турагенства, путівки, які будуть продаватися безпосередньо на турбазі. В яких розділах відображаються введені дані по продуктах та послугах?

##### ***Задача №3.***

Діюче туристичне підприємство “Альтаір” розпочинає проект виробництва нової продукції. При цьому на момент початку проекту на рахунок підприємства є 28300 грн. В проекті будуть задіяні будівля вартістю 250000 грн. з терміном амортизації 30 років і процентом зносу 20%, обладнання вартістю 23000 грн. з терміном амортизації 5 років і процентом зносу 60%, нематеріальних активів вартістю 4200 грн. з терміном амортизації 2 роки і процентом зносу 25%. Закуплені путівки в кількості 70 шт. із собівартістю 450 грн. за шт. Підприємство має заборгованість перед продавцями в розмірі 15400 грн. з періодом погашення – 2 місяці, непогашений кредит в розмірв

100000 грн. з щомісячною виплатою суми кредиту і процентів на строк 2 роки під 25% річних. Розрахуйте баланс підприємства на початок проекту.

#### ***Задача №4.***

В туристичний комплекс громадського харчування входить ресторан і бар, які реалізують лікєро-горілчані вироби, при цьому на бар припадає 40% реалізації. Введіть структуру компанії для аналізу діяльності підрозділів і оцінки їх вкладу в загальний фінансовий результат.

#### ***Задача №5.***

Інфляція в перший рік проекту склала по збуту власної продукції – 8%, по матеріалам і комплектуючим – 12%, по загальним витратам – 9%, по зарплаті – 15%, по нерухомості – 10%. Проект розраховується на 5 років. Передбачається зменшення інфляції на 5 процентів щорічно до попереднього року. Розрахувати темпи інфляції по об'єктах і роках проекту.

### **Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи №1.**

Розділ “Проект” призначений для внесення загальної інформації про проект, налаштування параметрів розрахунку і відображення даних. Створення нового проекту як правило починається з формування даних у цьому розділі програми.

Розділ складається з шести модулів:

Заголовок

Список продуктів

Текстовий опис

Відображення даних

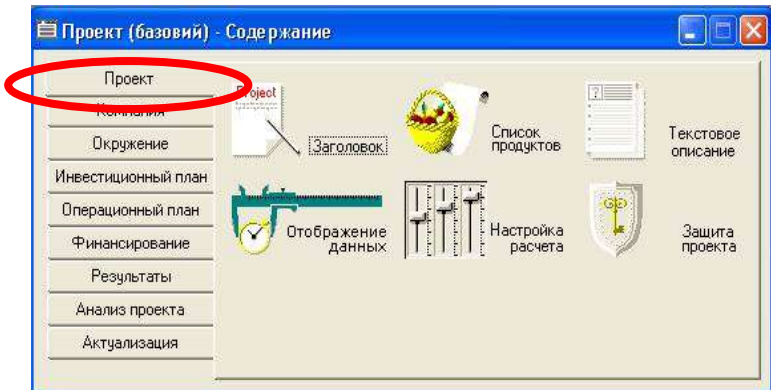
Налаштування розрахунку

Захист проекту (Рис.1).

**Заголовок.** В момент першого звернення у цьому діалозі відображається інформація яка була введена при створенні проекту. В процесі роботи над проектом в ці данні можна вносити зміни.

**Список продуктів.** Випуск продукції або надання послуг є основним змістом проекту, тому підготовку бізнес-плану необхідно починати з формування переліку продуктів.





**Рис.1 Розділ Проект"**

Продуктом можуть бути вироби промислового виробництва, послуги підприємств сфери обслуговування, транспорту, зв'язку, фінансових і страхових закладів, будь-яка матеріальна або нематеріальна продукція, що має ринкову вартість.

Для опису кожного продукту, виробництво якого передбачається проектом, необхідно підібрати одиницю виміру. Обсяг виробничої продукції частіше всього вимірюють у тоннах, метрах, штуках і інших натуральних величинах. Обсяг послуг можна вимірювати в годинах або умовних одиницях. Правильний вибір одиниці виміру допоможе надалі при формуванні планів виробництва і збуту.

**Текстовий опис.** Даний модуль призначений для формування текстової частини проекту. Ця інформація представлена у вигляді дерева структура якого як правило відповідає структурі бізнес-плану. Вузли та листя дерева – це розділи бізнес-плану.

**Відображення даних.** Цей діалог призначений для визначення масштабу даних проекту та налаштування параметрів відображення таблиць.

**Налаштування розрахунку.** Цей діалог призначений для внесення параметрів визначення показників ефективності проекту та ступіні деталізації результатів.

**Захист проекту.** Захист проекту від несанкціонованого доступу забезпечується за допомогою паролю.

**Методичні рекомендації заповнення розділів.**

4. Запустити програму;
5. Вибрати Проект/Новий;
6. Ввести: Назву проекту

Варіант: базовий (або інший варіант)

Автор: своє прізвище (або інший варіант)

Дата початку встановлена: 1-е число наступного місяця

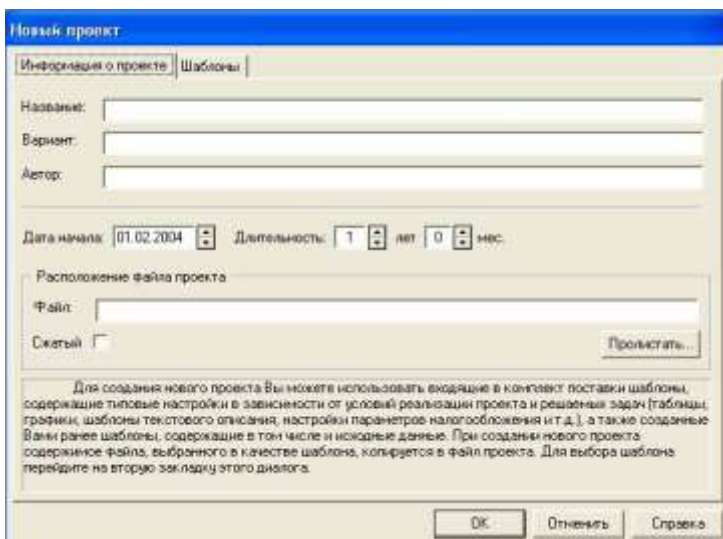
Тривалість: 3 роки (або інший варіант)

Вести довільне ім'я файлу;

4. Натиснути кнопку „ОК” (Рис. 2);

5. Вивчити вікно, що з'явилося:

- натиснути вкладку “Заголовок”;
- у полі “коментар” ввести в довільній формі коротку основну інформацію про проект;
- натиснути “Ок”.



**Рис. 2 "Новий проект"**

6. Вибрати діалог “Список продуктів”:

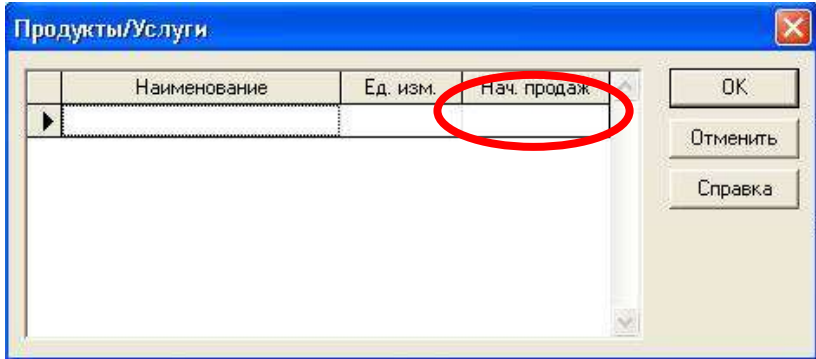
- введіть повний перелік продуктів або послуг підприємства, що реалізує проект, із вказівкою одиниці виміру і дати початку продажів кожного продукту (у відповідності з календарним планом) (Рис.3). Дата початку продажу визначає тільки можливість початку продажу із зазначеного моменту. У дійсності, збут продукції здійснюється відповідно до плану, що формується в модулі “План збуту” розділу “Операційний план”.

7. Вибрати діалог “Відображення даних”.

- внести у вкладки зміни (за власним бажанням).

8. Вибрати діалог “Налаштування розрахунку”:

- у вкладці “ставка дисконтування” вказати даний показник на початок проекту;
- у вкладці “деталізація” виділити ті показники які Ви вважаєте більш цінними для вашого проекту (можливий варіант вибору усіх показників);



**Рис. 3 Продукты/Послуги**

4. Натиснути “Захист”:

- ввести пароль для редагування;
- ввести пароль для перегляду та актуалізації;
- ввести пароль для перегляду (даний модуль заповнюється за бажанням автору проекту).

**Програма "PROJECT EXPERT 7". Розробка розділу "Компанія".**

Мета: навчитися створювати бізнес-проекти в системі Project Expert, робота з розділом “Компанія”.

В розділі **"Компанія"** виконується занесення даних, що характеризують фінансово-економічний стан підприємства на момент початку проекту.

Розділ **"Компанія"** складається з чотирьох модулів:

Стартовий баланс. Структура компанії.

Банк. Система обліку Рознесення витрат (Рис.4)



**Рис. 4 Розділ "Компанія"**

**Стартовий баланс.** При описі початкових умов реалізації проекту, можливий вибір з двох варіантів:

- для реалізації проекту утворюється нова компанія, яка має "нульовий" стартовий баланс (в цьому випадку модуль "Стартовий баланс" не заповнюється);
- проект реалізується на основі діючого підприємства; при цьому необхідно описати стан його активів та пасивів на момент початку; початковий фінансовий стан діючого підприємства відображається в діалозі "Стартовий баланс".

Діюче підприємство до початку проекту може мати рухоме і нерухоме майно, кошти, матеріальні запаси, а також може мати зобов'язання перед кредиторами, та дебіторську заборгованість по реалізованим продуктам або послугам.

Початковий фінансовий стан діючого підприємства відображається в діалозі "Стартовий баланс". В ньому детально описуються статті активів (Рис. 5) та пасивів (Рис.6) балансу на дату початку проекту.

**Банк. Система обліку.** Даний діалог призначений для визначення основних правил обліку фінансової діяльності підприємства.

Стартовый баланс

Активы | Пассивы | Баланс

Денежные средства

Счета к получению

Запасы готовой продукции

Запасы комплектующих

Предоплаченные расходы

Земля

Здания

Оборудование

Нематериальные активы

Незавершенные инвестиции

Ценные бумаги

Денежные средства :

0,00 руб.

0,00 \$ US

OK Отменить Справка

**Рис. 5 Стартовый баланс: вкладка "Активы"**

Стартовый баланс

Активы | Пассивы | Баланс

Отсроченные налоговые платежи

Счета к оплате

Кредиты

Акционерный капитал

Резервы

Нераспределенная прибыль

Полученные авансы

Добавочный капитал

Отсроченные налоговые платежи :

	Название	Сумма(руб.)	Сумма(\$ US)
▶			

Период погашения

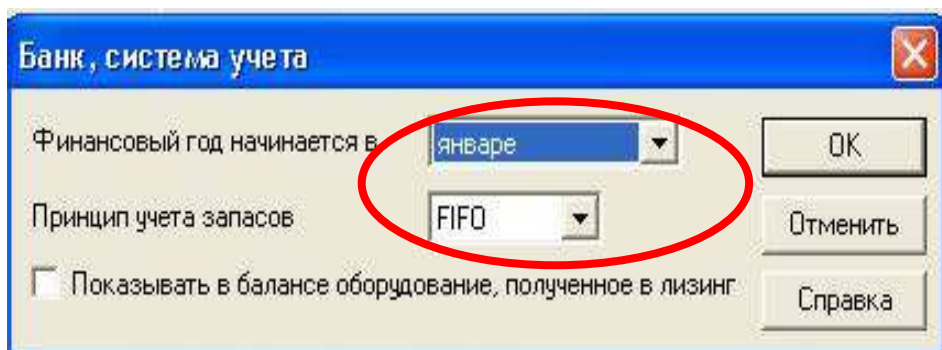
с 1 по 12 месяц проекта.

OK Отменить Справка

**Рис. 6 Стартовый баланс: вкладка "Пассивы"**

**Рознесення витрат.** Для цілей аналізу ефективності роботи підрозділів компанії і визначення собівартості окремих видів продукції, необ-

хідно описати походження усіх видів витрат і доходів, не зв'язаних з реалізацією продукції.



*Рис. 7 "Банк, система обліку"*

**Структура компанії.** У тих випадках, коли однією з цілей проекту являється аналіз діяльності підрозділів компанії та оцінка їх вкладу до загального фінансового результату, слід описати внутрішню структуру компанії та ступінь участі кожного підрозділу у виробництві окремих продуктів.



*Рис. 8 "Структура компанії"*

**Методичні рекомендації заповнення розділів.**

1. Відкрити розділ “Компанія”;
2. Натиснути модуль “Стартовий баланс” (якщо підприємство існувало раніше);
3. Внести дані у вкладки “Активи” та “Пасиви”;
4. Натиснути “Ок”;
5. Відкрити модуль “Банк, система обліку”;
6. Внести місяць початку фінансового обліку, принцип обліку запасів та визначитися чи показувати в балансу устаткування, яке було отримано в лізинг”(Рис.7);
7. Натиснути “Ок”;
8. Відкрити модуль “Структура компанії”;
9. Додати підрозділ або декілька, (якщо проектом це передбачено) викликав контекстне меню та вибравши “додати підрозділ”(Рис.8);
10. Натиснути “Ок”.

**Програма „PROJECT EXPERT 7”. Розділ „Оточення”.**

Мета: навчитися створювати бізнес-проекти в системі Project Expert, робота з розділом “Оточення”.

В розділі „Оточення” описується фінансово-економічна середа, в якій планується реалізація проекту. В цьому розділі вводяться данні, які показують зовнішні умови господарської діяльності підприємства: параметри валют для розрахунків на зовнішньому і внутрішньому ринках, ставки рефінансування валют, показники інфляції, умови оподаткування.

Цей розділ складається з таких модулів:

Валюта

Облікова ставка

Інфляція

Податки (Рис.9)



*Рис.9 Розділ "Оточення"*

**Валюта.** Модуль „Валюта” призначений для вибору основної і другої валюти проекту, одиниць виміру валют, а також для вказівки співвідношення на період дії проекту.

**Облікова ставка.** В модулі вказується ставка рефінансування, яка служить для вводу щорічних значень ставки рефінансування в період дії проекту по кожній з валют.

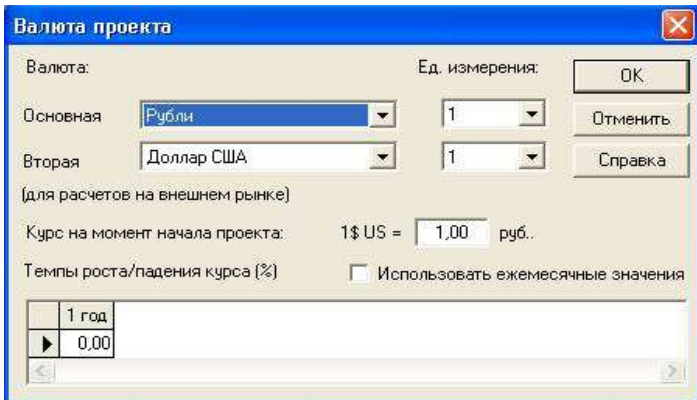
**Інфляція.** Модуль „Інфляція” забезпечує внесення даних, що характеризують інфляційні фактори зовнішньої середовища, в якій реалізується проект.

**Податки.** Програма „*PROJECT EXPERT 7*” пропонує різноманітний набір інструментів для опису податкового оточення проекту. Різноманітні види податків можна виявити при формуванні плану збуту, опису витрат, інших надходжень та виплат в відповідних розділах програми. Загальні умови оподаткування можна виявити в модулі „Податки”. Цей модуль призначений для вводу даних о податках на основні види діяльності, які передбачені проектом, та формування загальної картини податкового оточення.

**Методичні рекомендації заповнення розділів.**

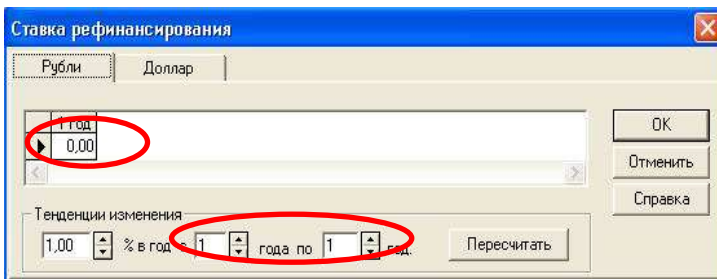
1. Запустити програму;
2. Вибрати розділ „Оточення”;
3. Вибрати вкладку „Валюта”(Рис.10);





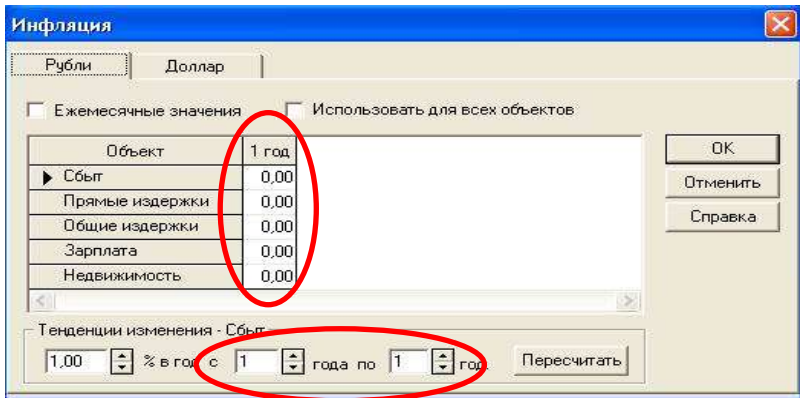
**Рис. 10 Модуль "Валюта"**

4. У списку основної валюти вибрати основну валюту (гривня);
  5. Одиниці виміру залишити 1;
  6. Внести курс на момент початку проекту відносно до долара США (або відносно будь якої іншої валюти яку Ви вибрали у якості другої);
  7. Вказати темпи росту/зниження курсу (на момент складання проекту);
  8. Натиснути "Ок";
- Вибрати вкладку "Облікова ставка";



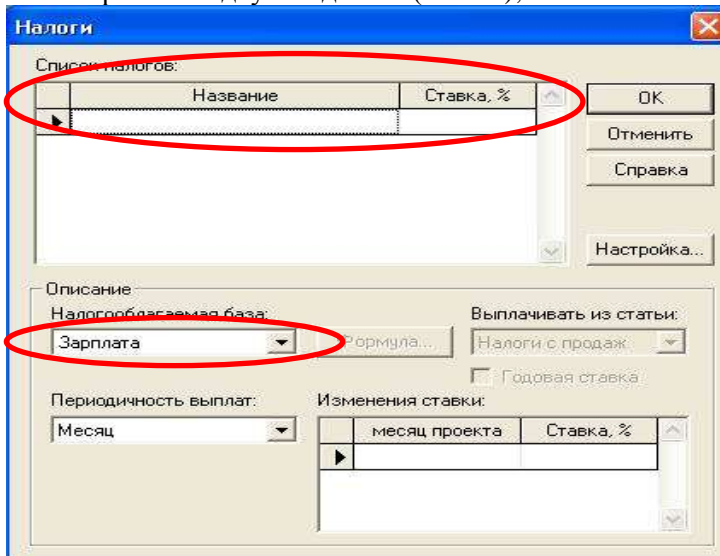
**Рис. 11 "Облікова ставка"**

9. Ввести ставку рефінансування на послідові роки (вказати на момент складання проекту) (Рис.11);
10. "Ок";
11. Вибрати вкладку "Інфляція" (Рис.12)



**Рис. 12 Модуль "Инфляция"**

12. Вказати на кожен об'єкт відсоток інфляції на послідуючі роки (на момент складання проекту);
13. "Ок";
14. Вибрати вкладку "Податки" (Рис.13);



**Рис. 13 Модуль "Податки"**

15. У список податків внести податки та їх відсоткові ставки які буде сплачувати підприємство
16. Вказати базу оподаткування. Вибрати позицію "Об'єм продаж"
17. Періодичність виплат залиши 1 раз на місяць (або інший варіант)

18. "Ок".

## Самостійна робота № 2.

### Задача №6.

Приватний підприємець Марченко Д.І. планує відкрити перукарню. Для початку роботи перукарні необхідні кошти, які мають бути використані за наступними напрямками:

*Етапи початкових капітальних вкладень і підготовчих робіт:* купівля приміщення (132500 грн.); нотаріальне оформлення купівлі приміщення (500 грн.); ремонт приміщення: внутрішня перебудова (1800 грн.), заміна опалювальної системи (1200 грн.), системи водопостачання (1600 грн.), заміна 4 віконних рам (по 480 грн. за 1 шт.), установка броньованих дверей (1000 грн.), заміна підлоги (3200 грн.), ремонт стелі та стін (1200 грн.), інші внутрішні роботи (1500 грн.); купівля і установка сантехніки (630 грн.); купівля і установка кондиціонеру (5000 грн.); установка сигналізації і оформлення підприємства в охоронній фірмі (800 грн.); юридичне оформлення нового підприємства (500грн.), отримання дозвільної документації на право надання послуг (200 грн.), благоустрій прилеглої території (1500 грн.); закупка обладнання: крісла (4 шт. по 250 грн.), купівля інвентарю (1800 грн.).

*Етап "виробництво"* у даному випадку позначає надання туристичних послуг (див. умови задачі 1).

**Завдання.** Складіть календарний план початкових капітальних вкладень і підготовчих робіт. Визначте загальну суму капітальних витрат.

### Задача №7.

Підприємство ООО "Планета" планує організувати виробництво і продаж комп'ютерів. Для цього йому необхідно провести наступні підготовчі роботи: купівля зборочної лінії (40 тис. дол.), доставка, установка і наладка лінії (1500 грн.), навчання персоналу (1200 грн.), купівля додаткового обладнання (3 тис. дол.), укладання договорів на поставку деталей, запчастин, комплектуючих (4200 грн.), купівля офісних меблів (1850 грн.), купівля комплектуючих (13700 грн.), проведення рекламних заходів (820 грн.)

Етап "виробництво" у даному випадку позначає реалізацію наступних продуктів: комп'ютери, монітори, струминний принтер, лазерний принтер

**Завдання.** Складіть календарний план початкових капітальних вкладень і підготовчих робіт. Визначить загальну суму капітальних витрат у гривнях і доларах США.

### Задача №8.

Колишній фасувальний цех, що належить КТЦ "Пушкарівський" планується відремонтувати і здати в оренду приватному підприємцю, який розмістить там магазин по продажу мобільних телефонів.

Для початку роботи магазину необхідні кошти, які мають бути використані за наступними напрямками: укладання договору про оренду, одержання ліцензії на операторські функції і витрати на узгодження всіх документів, купівля обладнання для торгового залу (*у вартість обладнання входить доставка і установка*), купівля офісних меблів, купівля оргтехніки, оформлення і оздоблення офісу, реклама у ЗМІ, підбір кадрів, купівля мобільних телефонів і аксесуарів до них.

Етап "виробництво" у даному випадку позначає реалізацію наступних продуктів: мобільні телефони "Nokia", "Eriksson", "Samsung", "Motorola", "LG", сервісні послуги (переадресація з прямого номера на номер УМС, печатний детальний рахунок, користування голосовою поштою), аксесуари.

**Завдання.** Складіть календарний план початкових капітальних вкладень і підготовчих робіт. Самостійно визначте вартість і тривалість кожного етапу і розрахуйте загальну суму капітальних витрат у гривнях і доларах США.

#### ***Задача №9.***

Будівництво адміністративного будинку туристичного оператора загальною вартістю 1000000 гривень планується завершити за 9 місяців. Визначити накопичену амортизацію будинку до кінця першого року проекту при загальному терміну амортизації будинку 50 років.

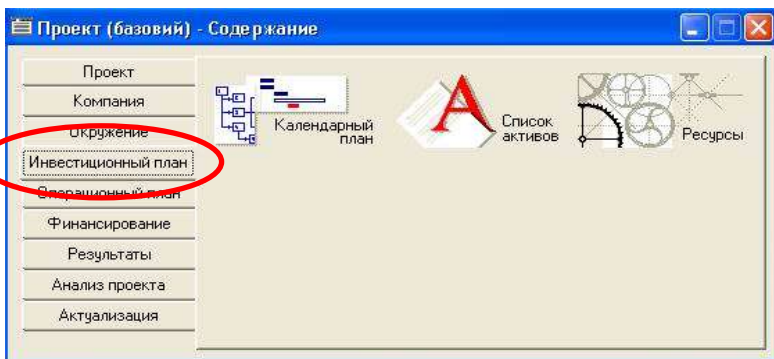
### **Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи № 2.**

*"Інвестиційний план"* представляє собою план капітальних вкладень (витрат), необхідних для здійснення проекту. У даному розділі можна скласти календарний графік початкових капітальних вкладень і підготовчих робіт. В розділі *"Інвестиційний план"* визначаються:

- етапи робіт
- ресурси, необхідні для виконання цих етапів і їх вартість
- терміни виконання етапів
- відповідальний виконавець етапу
- встановлюється взаємозв'язок між етапами
- формуються активи підприємства, описуються засоби і терміни амортизації активів.

Розділ *"Інвестиційний план"* містить такі модулі:

Календарний план. Список активів. Ресурси (Рис.14).



**Рис.14 Розділ "Інвестиційний план"**

**Календарний план.** Головний модуль розділу. Тут проводиться формування календарного плану, списку активів, складається опис використовуваних ресурсів, визначаються інші характеристики початкових інвестицій і підготування виробництва.

**Список активів.** Діалог, призначений для опису характеристик активів, сформованих у календарному плані.

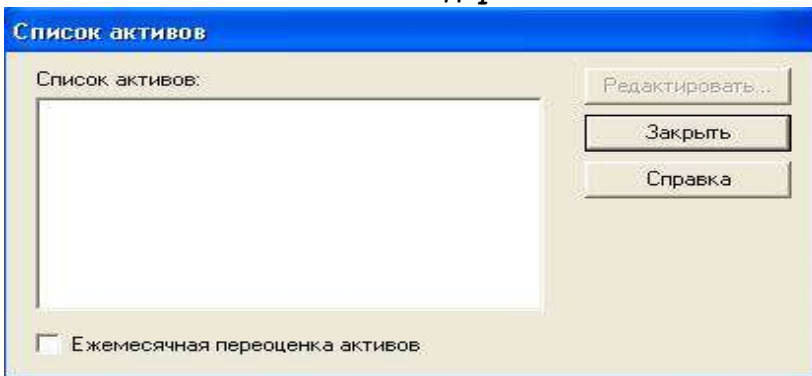
**Ресурси.** Діалог, у якому визначається склад і порядок використання ресурсів, необхідних для проведення заходів, передбачених календарним планом.

**Методичні рекомендації заповнення розділів.**

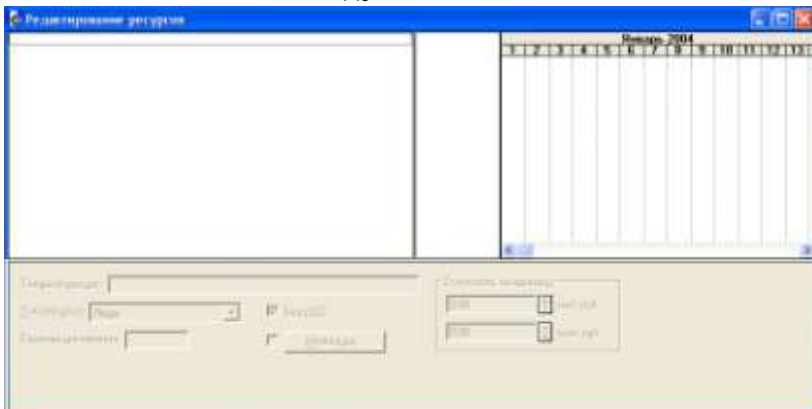
1. Вибрати розділ "Інвестиційний план";
2. Натиснути "Календарний план" (Рис. 15);
3. Натиснути на панелі інструментів "дати етап";
4. У вікні що з'явилося ввести усі запропоновані дані (деякі за власними бажанням);
5. Аналогічно ввести усі етапи передбачені проектом;
6. Відкрити модуль "Список активів";
7. Якщо при складанні календарного плану якийсь з етапів був активом то в даній вкладці його можна редагувати за власним бажанням, для цього треба натиснути "редагування"(Рис. 16);
8. Натиснути "Ок";
9. Відкрити модуль "Ресурси"(Рис. 17);



**Рис.15 "Календарний план"**



**Рис.16 Модуль "Список активів"**



**Рис.17 Модуль "Ресурси"**

10. Натиснути правою кнопкою миші в вікні ресурсів;
11. Натиснути додати;

12. Виконати команду “Редагування/Додати” основного меню програми (тільки якщо діалог “Редагування ресурсів” був відкритий натиском кнопки “Ресурси” розділу “Інвестиційний план”);
13. В єдиному полі діалогу слід ввести назву ресурсу та натиснути “ОК”.
14. Після попередніх дій можна починати вводити значень параметрів нового ресурсу у нижній частині діалогу “Редагування ресурсів”.

## **Тема 6. План маркетингу: зміст, структура та особливості складання**

З даної теми планується одна лекція та два практичних заняття. Підсумком вивчення теми є усне опитування на практичному занятті та перевірка самостійної роботи № 4.

### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті № 8.**

1. Складові частини опису ринку. Оцінка потенційної ємності ринку.
2. Оцінка потенційного об’єму продаж та реального об’єму продаж
3. Характеристика конкурентів, їх стратегія і тактика.

Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті № 9.**

1. Цілі та стратегії маркетингу
2. Методи стимулювання продаж (збуту)

Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

### **Термінологічний словник**

**Основна мета розділу** - пояснити як передбачуваний бізнес буде впливати на ринок і реагувати на зміни, що складаються на ньому, щоб забезпечити збут товарів або послуг.

**Складовими** розділу «План маркетингу» є «Аналіз справ в галузі», «Опис ринку збуту», «Конкуренція», «Стратегія маркетингу».

### **Тематика рефератів до теми № 6:**

1. Оцінка потенційного та реального об’єму продаж.
2. Методика аналізу ринкової кон’юнктури.
3. Схеми розповсюдження товарів.

3. Види та засоби реклами.
4. Формування громадської думки про фірму та товар.

### **Навчальні завдання до практичних занять № 8-9.**

#### **Тема: “Програма “ПРОЕКТ EXPERT”. Планування технологічного процесу в інвестиційному плані”**

**Мета заняття:** навчитися створювати календарний план проекту в системі Project Expert, робота з розділом “Інвестиційний план” системи Project Expert, планувати обсяги збуту продукції (послуг) та ціни реалізації на ринку в системі Project Expert, робота з розділом “Операційний план” підрозділ “План збуту” системи Project Expert,

**Завдання.** За допомогою системи Project Expert

- ввести дані про активи і ресурси проекту, розробити календарний план організації туристичного агентства «Сан-сіті» згідно з методичними рекомендаціями;
- вирішити самостійне завдання № 4 (задачі 10-16), що викладені нижче;
- ввести дані плану збуту товарів по проекту організації туристичного агентства «Сан-сіті» згідно з методичними рекомендаціями;
- розпочати створення власного проекту – в розділі “Інвестиційний план”, ввести дані підготовлені дома, в підрозділі “План збуту”, ввести дані підготовлені дома.

#### **Самостійна робота № 4.**

##### ***Задача №10.***

Мініхлібопекарня розпочинає випуск хлібобулочних виробів з п’ятого місяця від початку проекту. Передбачається випущену продукцію продавати в такій кількості:

- хліб білий – 3000 шт. за місяць за ціною 1,30 грн. за шт.;
- хліб житній – 4000 шт. за місяць за ціною 1,20 грн. за шт.;
- булочні вироби – 2000 за місяць за середньою ціною 0,9 грн. за шт.

**Завдання.** Визначте щорічний товарооборот мініхлібопекарні на протязі 3 років, якщо передбачено щорічне (на 1.10) збільшення обсягу продажу на 10 % і зниження ціни на 5 коп.

##### ***Задача №11.***

Консервний завод розробляє проект випуску нової продукції. Згідно з проектом планується реалізовувати щомісячно варення вишневе в кількості 3 тис. банок через власну мережу за ціною 2,55 грн., 20 тис. банок оптом за ціною 2,40 грн. і експортувати 30 тис. банок за ціною 0,6 дол. США.



**Завдання.** Визначте загальну суму надходжень грошових коштів по місяцях проекту і по кожній товарній позиції. Побудуйте графік.

#### **Задача №12.**

Пивоварня випускає пиво 3 сортів: світле, темне і біле. Розрахуйте річні обсяги пива і надходження грошових коштів, якщо щомісячний мінімальний випуск світлого пива складає 5000 л (ціна – 3, 1 грн./л), темного пива – 3500 л (ціна – 3,25 грн./л), білого пива – 1250 л (ціна – 3,30 грн./л). При розрахунках врахуйте сезонність збуту продукції: у квітні-травні збільшення реалізації на 40%, у червні-серпні – на 70%, вересні-жовтні – на 20%.

#### **Задача №13.**

Початок проекту тривалістю 1 рік – 01.01.2010 р. Максимальний обсяг збуту туристичного продукту складає 550 одиниць на місяць. Однак через фактор сезонності в червні обсяг збуту на 10%, у липні – на 20% і в серпні – на 10% більше максимального.

**Завдання.** Розрахувати загальна кількість продукції, що буде продано протягом проекту.

#### **Задача №14.**

На 01.01.2012 р. вартість туристичного продукту на внутрішньому ринку 1100 грн., а вартість його аналога на зовнішньому ринку 150 доларів США. Передбачається, що ціна продукту на внутрішньому ринку буде зростати щомісяця на 3%, у той час як ціна його аналога закордоном буде збільшуватися на 0,3% на місяць. Співвідношення курсів валют на 01.01.2012 р. складають 8 гривень/долар, а темпи зростання курсу долара стосовно гривні складають 1% на місяць. У якому місяці ціна на продукт перевищить ціну на його закордонний аналог?

#### **Задача №15.**

Приватний підприємець Коломієць А.Г. планує відкрити магазин, який буде спеціалізуватися на продажі відеотехніки. Інформація про прогнозовані об'єми збуту та ціну:

- Відеокамери в асортименті:

- а) JVC GR – AX55 за ціною 760 грн. Об'єм 56 одиниць на рік;
- б) Panasonic NV-G2 за ціною 760 грн. Об'єм 63 одиниць на рік;
- в) Panasonic NV-S20 за ціною 780 грн. Об'єм 75 одиниць на рік;

- Відеомагнітофони та відеоплеєри в асортименті:

а) DVD player SVEN HD-1050 за ціною 702 грн. Об'єм 32 одиниць на рік;

б) відеомагнітофон Philips тип VR 570 за ціною 1069 грн. Об'єм 17 одиниць на рік;

в) відеотелефон за ціною 1350 грн. 12 одиниць на рік.

**Завдання.** Розрахувати середній щомісячний товарооборот магазину.

#### **Задача №16.**

Початок туристичного проекту тривалістю 1,5 року – 01.01.2009 р. «Продукт 1» продається в кількості 100 штук щомісяця, «Продукт 2» – у кількості 115 штук. Для «Продукту 1» ціна збуту в першому місяці проекту складає 100 грн. за штуку, а темпи зростання ціни внаслідок інфляції складають 15% річних. Для «Продукту 2» значення відповідно рівні 90 грн. і 10% річних. У якому місяці проекту надходження від продажів «Продукту 1» перевищать надходження від продажів «Продукту 2».

### **Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи № 4.**

План основної діяльності, який передбачений проектом, спирається на прогноз об'єму збуту продукції чи послуг, який у свою чергу, базується на результатах дослідження ринку. Для правильного опису витрат, необхідні дані о технології виробництва: потреба у матеріалах, нормування праці, ціна ресурсів, що використовуються у виробництві, а також прогноз цінових тенденцій на ці ресурси.

Кінцеві дані про збут виробленої продукції та про їх витрати, які можуть бути віднесені до періоду виробничої діяльності підприємства, вводяться в розділ „Операційний план”.

Розділ складається з п'яти модулів:

План збуту

План виробництва

Матеріали та комплектуючі

План по персоналу

Загальні витрати (Рис.18).

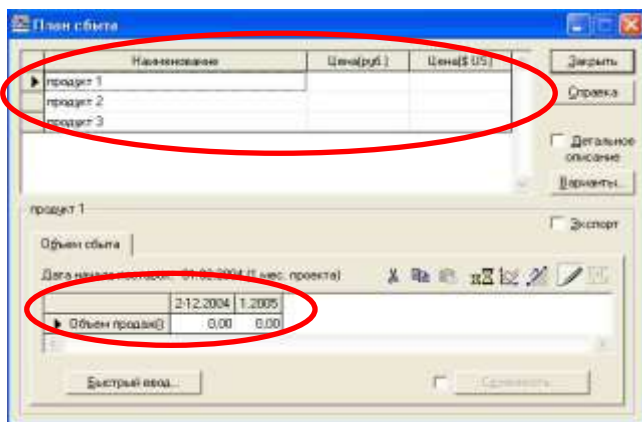


**Рис.18** Розділ "Операційний план"

**План збуту.** В модулі вводяться дані про об'єми та умови продажу товарів чи послуг, також у цьому модулі можуть встановлюватись тенденції змінення цін та особливі умови оподаткування. В тих випадках, коли стратегія збуту передбачає різноманітні умови продажу продукції, слід оформити набір варіантів продажу, кожен з яких у подальшому може бути більш детально описаний.

**Методичні рекомендації заповнення розділів.**

1. Вибрати розділ "Операційний план";
2. Вибрати "План збуту";
3. Ввести роздрібну ціну продукту за одиницю;
4. Вказати об'єм збуту за рік або помісячно (Рис.19);



**Рис.19** Модуль "План збуту"

5. В тих випадках, коли стратегія збуту передбачає різноманітні умови продажу продукції, слід оформити набір варіантів продажу, кожен з яких у подальшому може бути більш детально описаний: натиснути „Варіанти”, ввести найменування товару та періодичність дії від початку проекту.
7. Натиснути „Закрити”.

## **Тема 7. Зміст розділу “План виробництва”. Особливості розробки розділу “Торговельний план”**

З даної теми планується одна лекція та два практичних заняття. Підсумком вивчення теми є усне опитування на практичному занятті та перевірка самостійної роботи № 5.

### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті № 10.**

1. Аналіз технології розробки продукту та витрат на виробництво.
  2. Розробка операційного плану виробництва, етапи проекту.
- Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті № 11.**

1. Обґрунтування вибору обладнання у виробничому плані.
  2. Особливості складання торговельного плану
- Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

### **Термінологічний словник**

**Основна мета розділу** - надання інформації про забезпечення з точки зору виробництва випуску продукції і розробки заходів по підтриманню і розвитку виробництва.

**Розділ повинен містити інформацію** про місцезнаходження підприємства і короткий опис виробничих приміщень; опис виробничого процесу; складання ланцюгового графіку; технологія виробництва продукції; характеристика обладнання; визначення потреби в розробці або придбанні технічної і технологічної документації; визначення номенклатури та обсягів виробництва нової продукції.

**Особливістю** бізнес-планування для торговельних підприємств є наявність “Торговельного плану” замість “Плану виробництва”. Він містить інформацію про місцезнаходження торговельного підприємства або дислокацію торговельної мережі, політику управління товарними запасами, постачальників.

### ***Тематика рефератів до теми № 7:***

1. Перелік інформації, що містить план виробництва.
2. Аналіз витрат виробництва.
3. Умовно-постійні та умовно-змінні витрати.
4. Фактори, що впливають на виробництво.
5. Аналіз та визначення переваг асортименту, вибраного фірмою.
6. Особливості виробничого плану для торговельних підприємств..

### **Навчальні завдання до практичних занять №10-11.**

#### **Тема: “Програма “PROJECT EXPERT”. Змінні витрати. Постійні витрати ”**

**Мета заняття:** навчитися планувати витрати на виробництво продукції (послуг) в системі Project Expert, робота з підрозділом “План виробництва” та “Загальні витрати” розділу “Операційний план”.

**Завдання.** За допомогою системи Project Expert

- ввести дані про змінні витрати проекту організації туристичного агентства «Сан-сіті» згідно з методичними рекомендаціями;
- ввести дані про постійні витрати проекту організації туристичного агентства «Сан-сіті» згідно з методичними рекомендаціями;
- вирішити самостійну роботу № 5-6 (задачі 17-22), що викладені нижче;
- розпочати створення власного проекту – в підрозділах “Матеріали і комплектуючі”, “План виробництва” та в підрозділі “Загальні витрати”, ввести дані підготовлені дома.

#### **Самостійна робота № 5.**

##### ***Задача №17.***

Підприємство планує випуск нової продукції: вода мінеральна газова-на, вода питна негазована, вода солодка газована, сироп. Вартість витрат на 1000 1,5л пляшок однакова для всіх видів продукції і складає: електроенергія - 2,01\$ US, ПЕТ-преформа - 48,00 \$ US, пробка, етикетка, клей - 19,76 \$ US, поліетилен 153/158 - 7,97 \$ US. Крім того для виробництва 1000 1,5л пляшок води мінеральної газованої використовується вуглекислота вартістю 4,59 \$ US; води солодкої газованої – вуглекислота вартістю 4,59 \$ US і концентрат (30,00 \$ US); сиропу – основний компонент, бензонат натрію, підсолоджувач NutraSweet, лимонна кислота (187,40 \$ US).

**Завдання:** розрахуйте собівартість сировини і матеріалів 1 пляшки кожного виду продукції в \$ US.

### **Задача №18.**

Підприємство “Атрибут” виробляє сувенірну продукцію - валянки. Розрахувати собівартість продукції, якщо на виготовлення 1 пари валянок 32 розміру використовується основний матеріал: 0,89 кг вовни нормальної за ціною 7,80 грн./кг; 0,5 кг вовни гребінної за ціною 7,60 грн./кг; 0,33 кг вовни овечої за ціною 4,00 грн./кг; 0,5 кг вовни корови за ціною 0,90 грн./кг; 0,39 кг вовни відновленої за ціною 2,00 грн./кг, а також допоміжний матеріал: 0,194 кг барвника чорного за ціною 5,25 грн./кг; 0,037 м полотна лляного за ціною 7,5 грн./м; 0,122 м мішковини за ціною 3,13 грн./м; 0,019 м полотна транспортного за ціною 9,5 грн./м; 0,268 кг сірчаної кислоти за ціною 1 грн./кг.

### **Задача №19.**

Туристична компанія «Подорожуй з нами» пропонує туристичний тур «Прогулянка Європою». Розрахувати повну вартість туру, якщо вартість путівки становить 449 євро, консульській збір – 35 євро, додаткові екскурсії – 95 євро, послуга «вільне місце біля себе в автобусі» - 60% вартості путівки, інформування по телефону і електронною поштою – 11 грн., зустріч на вокзалі і трансфер в готель – 80 грн.

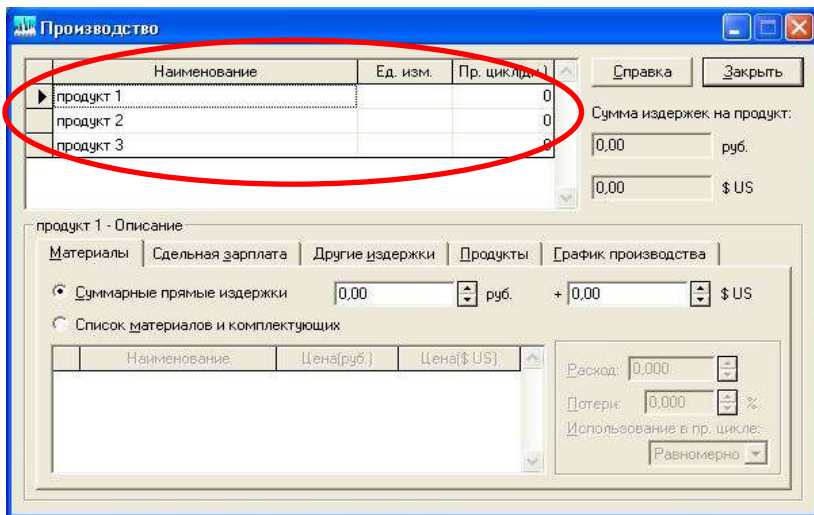
### **Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи № 5.**

**План виробництва.** Даний модуль призначений для опису виробничої програми підприємства. Також тут вводиться інформація про прямі витрати виробничого періоду проекту та формується графік виробництва.

**Матеріали та комплектуючі.** В модулі можна детально описати умови придбання всіх компонентів, що використовуються у виробництві.

При організації діяльності, яка передбачає виробництво, заповнити **“План виробництва”**:

1. Вибрати “План виробництва”(Рис.20);



**Рис. 20 Модуль “План виробництва”**

2. Вказати цикл виробництва (тривалість виробничого циклу треба вказувати при формуванні плану збуту продукції, коли встановлено фіксований графік виробництва);

3. Вказати сумарні прямі витрати;

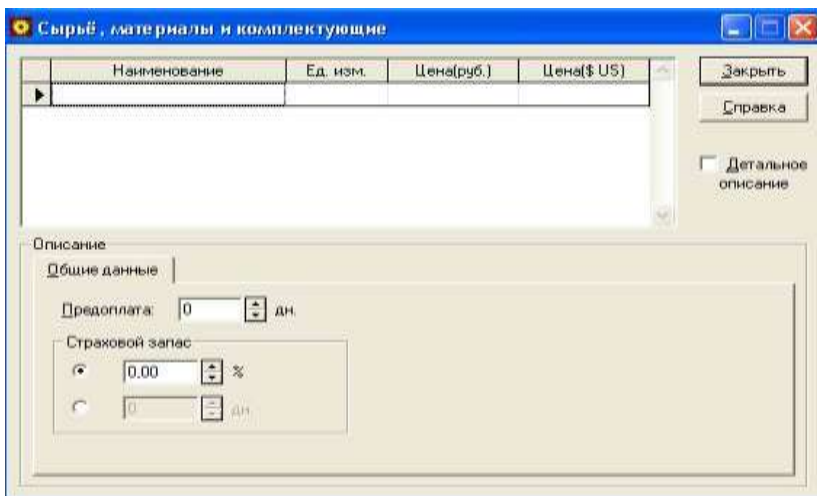
4. Список матеріалів та комплектуючих;

Аналогічно заповнити інші вкладки.

5. Натиснути „Закрити”.

Заповнення вкладки **“Матеріали та комплектуючі”**:

1. Натиснути “Матеріали та комплектуючі”(Рис.21);



**Рис.21 Модуль "Сировина, матеріали та комплектуючі"**

2. Заповнити верхню та нижню частини вкладки (у верхній частині вкладки знаходиться таблиця із списком матеріалів, сировини та комплектуючих, що використовуються в виробництві. У нижній частині опис умов придбання компонентів, що представлені в трьох карточках: "Загальні витрати", "Об'єм закупок", "Ціноутворення").

3. Натиснути "Закрити".

## Самостійна робота № 6

### Задача №20.

Створюється туристична фірма „Дана”. Для успішної діяльності їй необхідно врахувати загальні витрати. Загальні витрати передбачені проектом: комунальне обслуговування – 300 грн./місяць, оренда приміщення – 1200 грн./місяць, оренда устаткування – 850 грн./місяць, поточний ремонт – 300 грн./місяць, рекламні заходи – 750 грн./місяць, утримання транспорту – 1000 грн./місяць.

**Завдання:** розрахувати щомісячні умовно-постійні витрати підприємства.

### Задача №21.

Створюється туристична компанія. Необхідно розрахувати загальні річні витрати діяльності підприємства, якщо планується, що попередньо компанія буде орендувати на протязі 5 місяців приміщення з орендною платою 3400 грн. в місяць, в подальшому працювати у власному офісі (витрати на утримання – 750 грн. в місяць). Витрати на охорону старого офісу плануються в розмірі 300 грн., нового офісу – 500 грн., витрати на



електроенергію – 200 грн., пожежну охорону – 250 грн., рекламу – 1000 грн. щомісяця. фірмі 5 % від суми валового обсягу наданих страхових послуг.

### ***Задача №22.***

Транспортне підприємство планує здійснювати транспортні перевезення за кордон. Для цього воно планує в 3-му місяці проекту купити ліцензію вартістю 4500 грн. і провести дослідження ринку, на яке витратити в 4-му місяці проекту – 2300 дол.США, в 5-му – 4500 дол.США, в 6-му – 1800 дол.США. Середньомісячні загальні витрати складають 3700 грн. за місяць.

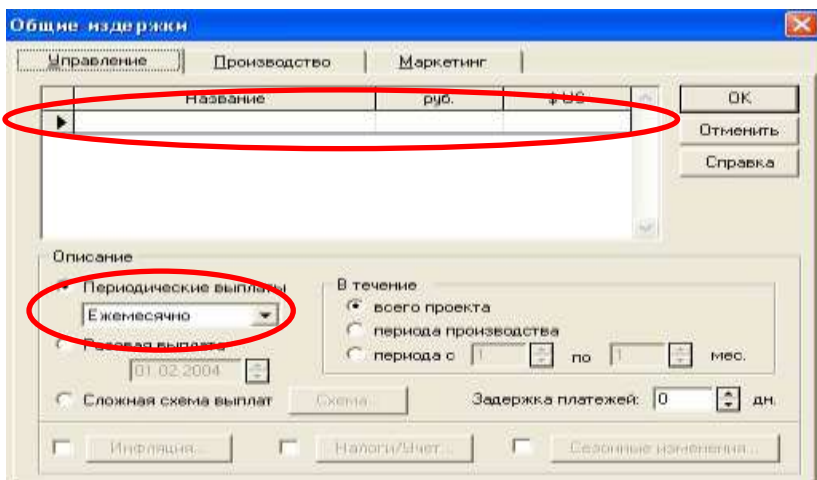
**Завдання:** розрахуйте річні загальні витрати на здійснення проекту в гривнях и доларах.

### **Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи № 6.**

**Загальні витрати.** Даний модуль призначений для внесення постійних витрат. До загальних витрат відносяться, наприклад, витрати на комунальне обслуговування, оренду приміщення та устаткування, ремонтні роботи, транспорт, рекламу і т.п.

Заповнення вкладки „**Загальні витрати**”:

1. Вибрати складку „Загальні витрати”;
2. В таблиці, що знаходиться у верхній частині вкладки вказати витрати пов’язані з управлінням (вказати їх назву та витрати в грошовому еквіваленті);
3. В нижній частині вказати періодичність виплат (Рис.22);



**Рис. 22 Модуль "Загальні витрати"**

Так само заповнити вкладки: „Виробництво” та „Маркетинг”.  
4. Натиснути „ОК”.

## **Тема 8. Організаційний план як складова частина бізнес-плану**

З даної теми планується одна лекція та два практичне заняття. Підсумком вивчення теми є усне опитування на практичному занятті та перевірка самостійної роботи № 7.

### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті № 12.**

1. Аналіз та характеристика організаційної структури фірми (підприємства).
2. Відомості про персонал, робочу силу, визначення потреби, кваліфікаційних вимог.

Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

### **Питання для самостійної підготовки та розгляду на практичному занятті № 13.**

4. Характеристика управлінського персоналу фірми.
5. Визначення та розробка кадрової політики.

Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

## Термінологічний словник

**Питання** пов'язані з організаційно-управлінською структурою в бізнес-плані розкриваються в

- організаційному плані - при створенні нового підприємства або його підрозділу;

- розділі “Управління і організація” - для діючих підприємств.

В “**Організаційному плані**” наводиться інформація про організаційну структуру; загальну потребу в працівниках, необхідність спеціальної підготовки, умови праці, організацію оплати праці; форму власності, організаційну структуру, повноваження виконавчого органу, кількість засновників, учасників або пайовиків.

В “**Управлінні і організації**” наводиться інформація про структуру управління; організаційну схему підприємства і штатний розклад; кадрову політику і систему заохочування праці; керівників і провідних спеціалістів; відповідність якісного складу працівників потребам виробництва, необхідність перепідготовки і підвищення кваліфікації спеціалістів.

### *Тематика рефератів до теми № 8:*

1. Цілі складання організаційного плану.
2. Перелік інформації організаційного плану.
3. Визначення та розробка кадрової політики.
4. Визначення потреби в працівниках.
5. Кваліфікаційні вимоги до працівників.

## **Навчальні завдання до практичних занять №12-13.**

### **Тема: “Програма “PROJECT EXPERT”. План персоналу”**

**Мета заняття:** навчитися планувати кількість персоналу і організаційну структуру організації в системі Project Expert, робота з підрозділом “План персоналу” розділу “Операційний план” системи Project Expert.

**Завдання.** За допомогою системи Project Expert

- ввести дані про персонал проекту організації туристичного агентства «Сан-сіті» згідно з методичними рекомендаціями;
- вирішити самостійні завдання № 7 (задачі 23-26), що викладені нижче;
- розпочати створення власного проекту – в підрозділі “План персоналу”, ввести дані підготовлені дома.

### *Самостійна робота № 7.*

### **Задача №23.**

Підприємство “Щаслива зірка” планує організувати діяльність по продажу сувенірної та подарункової продукції. Занести до бази даних штатний розклад підприємства, який включає такі посади і оклади: директор – 2800 грн. за місяць, гол. бухгалтер – 2500 грн., гол. менеджер – 2000 грн., продавець (3 особи) – 1400 грн., маркетолог – 1800 грн., прибиральниця (0,5 ставки) – 500 грн., охоронець – 1200 грн.

**Завдання.** Визначте фонд оплати праці за рік.

### **Задача №24.**

База відпочинку в зв’язку з розширенням діяльності впланує збільшити кількість працівників на 14 одиниць на період курортного сезону з червня по вересень (початок проекту – березень), із зарплатою 1200 грн. За напруженість у праці передбачається збільшення зарплати в період липень-серпень на 30 %.

**Завдання.** Розрахувати суму збільшення фонду оплати праці.

### **Задача №25.**

Мале підприємство “Авто-рем” здійснює ремонт автомобілів. Штатний розклад підприємства включає директора (оклад – 1200 грн. на місяць), бухгалтера (950 грн.), менеджера (900 грн.), 3 автослюсарів (750 грн.), електрика (800 грн.). Відрахування в фонди складають 37,68 % від фонду заробітної плати.

**Завдання.** Розрахувати річну суму витрат на персонал.

### **Задача №26.**

Страхова компанія “Гарант” планує перейти на систему заохочування страхових агентів від обсягів наданих страхових послуг кожним агентом. Передбачається виплачувати страховому агенту мінімальну заробітну плату (247 грн.) і відрядну заробітну плату в розмірі 20 % від суми наданих страхових послуг.

**Завдання.** Розрахувати середньомісячну заробітну плату та річну суму витрат на оплату праці 1 страхового агента при річному наданні ним послуг на суму 40 тис.грн.

## Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи № 7.

**План по персоналу.** Модуль „План по персоналу” призначений для опису загальних (постійних) витрат на заробітну платню робітників підприємства.

Заповнення вкладки **“План по персоналу”**:

1. Вибрати вкладку “План по персоналу”;
2. Ознайомитись з вікном (Рис.23);
3. У вкладці „Управління” у верхній частині ввести назви посад працівників, їх кількість, заробітну платню; у нижній частині вказати періодичність виплат.
- 4.

Должность	Кольво	Зарпл.(руб.)	Зарпл.(\$ US)
	1		

**Рис. 23 Модуль “План персоналу”**

Так само заповнити вкладки: „Виробництво” та „Маркетинг”.  
4.Натиснути „ОК”.

## Тема 9. Методика розробки фінансового плану

З даної теми планується одна лекція та два практичних заняття. Підсумком вивчення теми є письмове опитування на практичному занятті та перевірка самостійної роботи № 8.

**Питання для самостійної підготовки  
та розгляду на практичному занятті № 14.**

1. Планування джерел фінансування бізнес-проекту
2. Планування планів доходів та витрат. Визначення прибутків по проекту

Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

**Питання для самостійної підготовки  
та розгляду на практичному занятті № 15.**

1. Складання плану руху грошових коштів. Розробка балансового плану.
2. Інтегральні фінансові показники, що характеризують бізнес-проект

Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

**Термінологічний словник**

**Основна мета** розділу «Фінансовий план» – дати характеристику реального стану підприємства і спрогнозувати фінансові результати його діяльності з визначенням ефективності проекту.

**Складові** фінансового плану: план прибутків і збитків, план руху грошових коштів, прогнозний баланс, аналіз беззбитковості, стратегія фінансування, програма інвестицій.

**Стратегія фінансування** розробляється за такими напрямками: потреба в коштах для реалізації проекту; джерела і форма отримання грошових коштів; строки повного повернення коштів і доходи інвесторів від них; сума доходу від реалізації проекту.

***Тематика рефератів до теми № 9:***

1. Джерела інформації для складання фінансового плану.
2. Розрахунок точки беззбитковості.

**Навчальні завдання до практичних занять № 14-15.**

**Тема: “Програма “PROJECT EXPERT”. Фінансування”**

**Мета заняття:** навчитися визначати і оцінювати джерела надходження капіталу по періодах проекту в системі Project Expert, робота з розділом “Фінансування” системи Project Expert.

**Завдання.** За допомогою системи Project Expert

- ввести дані про джерела фінансування та підібрати розмір необхідного кредиту проекту організації туристичного агентства «Сан-сіті» з методичними рекомендаціями (додаток В);
- вирішити самостійну роботу № 8 (задачі 27-30), що викладені нижче;
- створити власний проект – в розділі “Фінансування” ввести дані підготовлені дома підібрати необхідний проект.

### ***Самостійна робота № 8.***

#### ***Задача №27.***

Для відкриття нового підприємства у формі товариства з обмеженою відповідальністю по обслуговуванню та гарантійному ремонту побутової техніки - сервісного центру "Samsung", необхідний капітал в сумі 75 тис. дол.

Громадянин Фісун Б.П. вносить в майбутній бізнес 15 тис. дол.

Громадянин Фісенко К.Л. - 18 тис. дол.

Громадянин Фесик Д.Т. - 20 тис. дол.

Громадянин Дмитренко А.П. - 11 тис. дол.

Громадянин Тімченко М.М. - 11 тис. дол.

Вартість однієї акції 100 дол.

Доля прибутку призначена на виплату дивідендів - 30%

**Завдання.** Занесіть в базу даних проекту в діалозі “Акціонерний капітал” список акціонерів та суму внеску кожного. Зазначте характеристики пакета акцій. Розрахуйте дивіденди для виплати акціонерам, якщо чистий прибуток склав 174 тис. грн..

#### ***Задача №28.***

У рамках проекту тривалістю 1 рік планується збут «Продукту» дрібним і великим оптом у кількості відповідно 256 і 146 одиниць на місяць за єдиною ціною 1130 гривень. Прямі витрати на виробництво продукту складають 654 грн. за одиницю. Доставка продукції дрібнооптовим покупцям не здійснюватиметься. Витрати по доставці продукції великим оптовим покупцям складають 112 грн. за одиницю продукції і включені в ціну.

**Завдання.** Визначити розмір щомісячного валового прибутку в гривнях. Податки не враховувати.

#### ***Задача №29.***

Початок проекту тривалістю 1,5 року – 01.01.2007 р. Випуск продукту планується здійснювати на 3-х виробничих лініях потужністю 100 одиниць на місяць кожна, пуск яких планується відповідно в 1, 7 і 11 місяцях проекту. Продукція буде повністю продаватися в тім же місяці, у якому вона ви-

роблена, за ціною 10 гривень за одиницю при сумарних виробничих витратах 9 гривень за одиницю.

**Завдання.** Без обліку податків розрахувати NPV проекту в гривнях за умови дисконтування грошових потоків раз у рік по ставці 30 % річних.

### **Задача №30.**

На момент початку проекту роботи з будівництва адміністративного будинку загальною вартістю 1000000 гривень виконані і профінансовані на 61%. Будівництво планується завершити за 6 місяців. Оплата робіт здійснюється 25 числа кожного другого місяця рівними частками. Яку суму в доларах США необхідно мати підприємству в момент початку проекту, щоб без додаткових запозичень розплатиться з будівельниками за умови, що курс долара складає 5,4 грн./дол. на початок проекту і зростання курсу долара складає 15% у рік. Оподаткування не враховувати, відповідь округлити з точністю до 1000 доларів.

## **Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи № 8.**

Потреба в капіталі визначається на підставі даних, що відображені у звіті про рух коштів (“Кэш-фло”). Баланс готівки поданий в останньому рядку таблиці “Кэш-фло” демонструє прогнозований стан розрахункового рахунку підприємства в кожний момент його діяльності. Негативне значення залишку на розрахунковому рахунку в якийсь період часу означає, що підприємство не має у своєму розпорядженні необхідної суми грошей для реалізації проекту. У цій ситуації для здійснення задуманих планів необхідно забезпечити фінансування проекту з зовнішніх джерел.

Існує два основних види джерел фінансування:

- внески інвесторів, що претендують на прибутки підприємства;
- позики, отримані на умовах оплати фінансових ресурсів і повернення їх у встановлений термін.

Розділ “Фінансування” призначається для підготування плану фінансової діяльності підприємства. Тут можна описати умови притягнення фінансових ресурсів, порядок обслуговування заборгованості і розрахунків з акціонерами, а також визначити умови розміщення вільних коштів і використання прибутку підприємства.

У розділ входять такі модулі:

Акціонерний капітал



Позики  
Лізинг  
Інвестиції  
Інші надходження  
Інші виплати  
Розподіл прибутку  
Пільги по податку з прибутку (Рис.24).

**Акціонерний капітал.** Призначається для опису умов фінансування проекту за допомогою продажу акцій підприємства. Беручи участь у проекті в якості акціонера, інвестор одержує визначену кількість акцій, що дають йому право на частку прибутку, пропорційну розміру його внеску.

**Позики.** Призначений для опису схеми притягнення позикового капіталу для фінансування проекту. Вибір між акціонерним і позиковим капіталом визначається стратегією розвитку підприємства.



**Рис.24** Розділ "фінансування"

**Лізинг.** Лізинг, як джерело фінансування, може становити великий інтерес при розробці інвестиційного проекту. Незважаючи на розмаїтість можливих умов, лізингову операцію можна розглядати як розширену угоду про оренду. Однак, на відміну від "чистої" оренди, лізинговий контракт нерідко передбачає більш великі взаємні зобов'язання сторін. Доречно також порівняння лізингової операції з позикою. Лізингоотримувач використовує позикові засоби, надані у виді устаткування. Повернення кредиту здійсню-

ється у виді виплат за амортизацію устаткування. Інтерес лізингодавця виражається в одержанні комісійних.

**Інвестиції.** Одним з важливих інструментів керування капіталом є інвестиційні вкладення - розміщення тимчасово вільних коштів в альтернативні проекти. Вільний залишок готівки може принести додатковий дохід, якщо вкласти засоби в цінні папери, помістити на банківський чи депозитний рахунок, видати позичку ефективно працюючому підприємству.

**Інші надходження.** Для опису фінансових операцій, не зв'язаних із прямим залученням акціонерного і позикового чи капіталу опису позареалізаційних операцій,

**Інші виплати.** Даний модуль призначений для опису витрат, що не відносяться до основної операційної чи фінансової діяльності підприємства.

**Розподіл прибутку.** Чистий прибуток, одержуваний після виплати податків, належить власникам підприємства, що вправі приймати рішення про його використання. Порядок розподілу чистого прибутку описується в даному діалозі.

#### **Методичні рекомендації заповнення розділів**

1. Натиснути вкладку “Фінансування”;
2. Ввести дані про акціонера та про його частку;
3. Визначитися з системою виплат (якщо це складна схема виплат, то вказати умови);
4. Вказати номінальну вартість акцій (Рис 25);

**Акционерный капитал**

Список акционеров:

Акционер	Дата	Сумма(руб.)	Сумма(\$ US)
	01.02.2004		

Описание:

Разовая выплата  Госфинансирование

Постепенная выплата взноса в течение  мес.

Сложная схема выплат

Акции:

Номинальная стоимость:  руб. Количество:

Привилегированные акции:  %

OK  
Отменить  
Справка  
Дефицит...

**Рис. 25 Модуль "Акціонерний капітал"**

5. Аналогічно внести інформацію в інші модулі (виходячи з вимог проекту);
6. Даний розділ є останнім розділом в якому виконується занесення даних Вашого проекту, тому після його завершення треба **натиснути кнопку F9 (перерахунок)!**

**Тема 10. Особливості складання розділу "Оцінка ризику та страхування"**

З даної теми планується одна лекція та два практичних заняття.

**Питання для самостійної підготовки  
та розгляду на практичному занятті № 16.**

1. Визначення можливих видів ризику для даного проекту.
2. Способи впливу на ризик.  
Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

**Питання для самостійної підготовки  
та розгляду на практичному занятті № 17 .**

1. Розробка програми страхування та захисту від ризиків.
2. Заключні положення бізнес-плану.  
Література: 2; 3; 5; 6; 7; 8; 10.

**Термінологічний словник**

**Головною метою** розділу «Страхування ризику» є знаходження зони найбільшого ризику, оцінка його ступеню, розробка і прийняття завчасних заходів для його зменшення, а в разі неможливості визначення способів зменшення збитків. Від ступеню розробки залежить довіра інвесторів, кредиторів і партнерів по бізнесу.

**Тематика рефератів до теми 10:**

1. Поняття ризику проекту.
2. Види ризиків.
3. Організаційні міри щодо зменшення можливих наслідків визначених ризиків.

## **5. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ПОТОЧНИХ МОДУЛЬНИХ РОБІТ**

### **Змістовий модуль 1. Основи планування туристичного бізнесу**

1. Актуальність бізнес-планування в умовах ринкової економіки.
2. Місце бізнес-планів в плануванні діяльності підприємства.
3. Відмінність бізнес-планів від внутрішньогосподарських планів підприємств туристичного господарства.
4. Основні документами, що описують інвестиційний проект.
5. Техніко-економічне обґрунтування. Відмінності ТЕО від бізнес-плану.
6. Інвестиційний меморандум.
7. Визначення і сутність бізнес-планування.
8. Цілі та завдання, що вирішуються при складанні бізнес-плану.
9. Принципи бізнес-планування.
10. Функції бізнес-планування.
11. Для кого складається бізнес-план?
12. Типи бізнес-планів по об'єктах планування туристичного господарства.
13. Бізнес-планування як складова інвестиційного процесу.
14. Бізнес-план як етап розвитку підприємництва.
15. Використання бізнес-планів в процесі санації підприємства туристичного бізнесу.
16. Загальні принципи розробки бізнес-плану.
17. Особливості бізнес-планів підприємств різних сфер туристичного бізнесу.
18. Основні вимоги до складання бізнес-планів.

### **Змістовий модуль 2. Структура та зміст розділів бізнес-плану**

1. Вплив факторів на структуру бізнес-планів.
2. Структура та зміст розділів бізнес-плану.
3. Особливості розробки резюме.
4. Огляд та аналіз інформації, що складають уявлення про фірму та її діяльність.
5. Методика розробки розділу “Торговельний план”.
6. Обґрунтування вибору послуг для бізнесу.
7. Особливості оформлення розділу з врахуванням орієнтації (для фахівців і для споживачів).
8. Огляд змісту розділу “План виробництва” та особливості його складання.
9. Аналіз технології виготовлення, витрати по проекту.
10. Фактори, що впливають на виробництво.

11. Технологія складання розділу “Ринки збуту послуг”.
12. Технологія складання розділу “Характеристика підприємства”.
13. Складові частини опису ринку. Оцінка потенційної ємності ринку.
14. Оцінка потенційного та реального об’єму продаж.
15. Методика аналізу кон’юнктури ринку послуг туристичного бізнесу.
16. Характеристика конкурентів, їх стратегія і тактика.
17. План маркетингу: зміст, структура, особливості складання
18. Цілі та стратегії маркетингу.
19. Схема розповсюдження товарів.
20. Методи стимулювання продажу (збуту)
21. Організація після продажного обслуговування клієнтів.
22. Види та засоби реклами. Формування громадської думки про фірму та товар.
23. Організаційний план як складова частина бізнес-плану
24. Аналіз та характеристика організаційної структури фірми (підприємства).
25. Відомості про персонал, робочу силу, визначення потреби, кваліфікаційних вимог.
26. Характеристика управлінського персоналу фірми.
27. Визначення та розробка кадрової політики.
28. Методика розробки фінансового плану.
29. Особливості розробки оперативного плану.
30. Робота над планом доходів та витрат.
31. Складання плану руху грошових коштів.
32. Розробка балансового плану.
33. Особливості розгляду розділу «Оцінка ризику та страхування».
34. Визначення можливих видів ризику для даного проєкту.
35. Організаційні міри щодо зменшення можливих наслідків визначених ризиків.

## **6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ**

Для того, щоб підвищити свій рейтинг, студент за власним вибором може виконувати індивідуальні завдання для самостійної роботи – готувати реферати, доповіді, науково-дослідну роботу, рецензування, складання кросвордів, підготовка презентацій, мікро викладання, що подається та перевіряється за індивідуальним графіком

### **I. Завдання репродуктивного рівню (1-2 бали):**

1. Скласти **кросворд** до практичних занять.

2. Скласти та оформити у відповідності із бібліографічними вимогами анотований **список літератури** до одного з питань для самоконтролю знань, модульного контролю та заліку.

3. Написати рецензію, провести презентацію останніх **надходжень до бібліотеки** ПУЕТ наукової літератури або журналів за темами навчальної програми.

## **II. Завдання пошуково-аналітичного рівня (3-5 балів)**

Науково-пошукова робота над доповіддю на практичних заняттях, конференціях, участь в індивідуальному або груповому проекті (3-5 балів):

### **Теми досліджень:**

1. Особливості розробки і зміст бізнес-планів підприємств туристичного бізнесу.

2. Особливості структури і змісту бізнес-плану підприємства ресторанного бізнесу.

3. Особливості структури і змісту бізнес-плану торгового підприємства.

4. Особливості структури і змісту бізнес-плану підприємства сфери послуг.

5. Характерні риси та особливості змісту і структури бізнес-планів підприємства громадського харчування та торгового підприємства.

6. Характерні риси та особливості змісту і структури бізнес-планів торгового підприємства та готелю.

7. Сутність та призначення бізнес-планів в підприємницькій діяльності туристичного бізнесу.

8. Структура та зміст розділів бізнес-плану в залежності від цільового призначення.

9. Типова структура та зміст розділів бізнес-плану.

10. Розробка бізнес-плану для створення венчурного підприємства.

11. План маркетингу як важлива складова частина бізнес-плану.

12. Особливості змісту та розробки фінансового плану.

13. Технологія складання розділу бізнес-плану "Торговельний план".

14. Відображення особливостей діяльності підприємства туристичного господарства в організаційному плані.

15. Розробка бізнес-плану для реконструкції діючого підприємства громадського харчування.

16. Розробка бізнес-плану для технічного переоснащення діючого підприємства ресторанного господарства.

17. Для розширення виробництва діючого підприємства готельного бізнесу.

18. Розробка бізнес-плану для створення нового підприємства в сфері туристичного бізнесу.

тичного бізнесу.

19. Роль бізнес-плану в управлінні підприємством туристичного бізнесу.
20. Ділове планування діяльності туристичного підприємства.
21. Використання бізнес-планів для кредитування підприємницьких проєктів банківськими установами.
22. Особливості методичних підходів до бізнес-планування в різних країнах.
23. Підвищення прибутковості діяльності підприємництва через бізнес-планування господарської діяльності.
24. Розробка бізнес-плану інноваційного проєкту.
25. Застосування бізнес-плану для фінансово-економічного аналізу.
26. Застосування бізнес-плану для обґрунтування доцільності інвестицій.
27. Бізнес-план як засіб контролю діяльності підприємництва.
28. Відображення в бізнес-плані типів та способів фінансування інвестиційного проєкту.
29. Бізнес-план як засіб оцінки фінансових ресурсів інвестування.
30. Організація і технологія розробки на представлення бізнес-плану.
31. Розробка схеми та стадій реалізації бізнес-проєктів.
32. Бізнес-планування як етап процесу підприємництва.

### **Вимоги до змісту та оформленню реферату, проєкту, наукової роботи**

Для більш поглибленого засвоєння навчального курсу, пізнання актуальних теоретичних, методичних і практичних проблем психології та педагогіки, в якості одного з провідних елементів самостійної роботи передбачається підготовка письмової реферативної доповіді. Її основною метою є критичний аналіз наукових, методичних і прикладних проблем, обґрунтування особистих висновків і пропозицій щодо дискусійних аспектів актуальної проблематики дисципліни.

Реферативна доповідь повинна мати певну логічну побудову, послідовність та завершеність.

До перевірки та захисту приймаються тільки власноручно набрані на комп'ютері та правильно оформлені роботи, без сканування, не з Internet. Робота подається у друкованому вигляді, разом із дискетою. Роботу обов'язково слід особисто захистити на семінарі, або на консультації. Обов'язково слід надати список використаної літератури, оформлений за бібліографічними вимогами. Робота повинна складатися із таких частин:

1. Титульний аркуш.
2. Зміст роботи.

3. Вступ – розкриття актуальності теми, постановка проблеми, формулювання мети, гіпотези, завдань, визначення об’єкту та предмету дослідження, характеристика методів.

4. Основна частина – послідовне розкриття теми, аналіз наукової літератури, із обов’язковим посиланням на джерело інформації. Якщо проведено практичне дослідження – слід описати завдання, процедуру, результати. Таблиці, анкети, дані, розрахунки навести у додатках.

5. Заключна частина - короткий огляд роботи, перспективи, висновки, рекомендації.

6. Додатки - (таблиці, схеми, анкети, тести, схеми спостережень).

7. Список використаної літератури.

### **III. Завдання креативного рівня (20-33 балів)**

**Написання та розрахунок за допомогою програми Project Expert індивідуального бізнес-плану кожним студентом.**

Індивідуальний бізнес-план має певну тему. Студентам слід врахувати практичне значення питання, що вивчається, його актуальність, ситуацію на конкретному ринку. Складений студентом бізнес-план має свідчити про його вміння самостійно збирати, опрацьовувати, аналізувати та узагальнювати матеріали у відповідності з обраною темою, виявляти недоліки та упущення, невикористані резерви підвищення економічної ефективності діяльності підприємств та самостійно планувати бізнес-проекти підприємства в умовах розвитку ринкової економіки.

Процес виконання індивідуального бізнес-плану складається з таких етапів: вибір теми бізнес-проекту; підбір літератури та інших інформаційно-статистичних джерел; складання та погодження з викладачем структури бізнес-плану; вивчення інформаційно-статистичних джерел та матеріалів практичної діяльності підприємства; розрахунок планових показників за допомогою програми Project Expert; написання текстової частини бізнес-плану; оформлення бізнес-плану; перевірка і рецензування викладачем бізнес-плану; захист розробленого бізнес-проекту.

Вибір теми бізнес-плану має важливе значення, оскільки це багато в чому визначає успішність її виконання. При виборі теми роботи студенту слід врахувати можливості щодо збору практичного матеріалу та знань спеціальної літератури. Обираючи якусь певну тему, студентам слід врахувати практичне значення питання, що вивчається, його актуальність, ситуацію на конкретному ринку, учасником якого є підприємство, обране як об’єкт дослідження, очікуваний ступінь корисності для підприємства складеного бізнес-проекту.



Бізнес-план складається на матеріалах конкретного діючого підприємства або підприємства, що буде створене, туристичного бізнесу. При виборі теми необхідно приймати до уваги специфіку послуг та виробничого циклу на підприємстві, тому що можливість виконання бізнес-плану значно залежить від характеру і масштабів роботи підприємства, його галузевої специфіки та наявності інформаційної бази.

По вибраній темі бізнес-плану студент повинен скласти його структуру і узгодити його з керівником. Структура складається після вивчення літературних джерел та можливості збору матеріалів про практичну діяльність даного підприємства або подібних підприємств.

Всі індивідуальні бізнес-плани мають прикладний характер і повинні бути виконані на практичних матеріалах конкретних господарюючих суб'єктів. Важливо правильно зібрати матеріал (головний, основний), що характеризує роботу організації. Збір практичного матеріалу (інформації) є одним з найбільш відповідальних етапів підготовки та написання роботи. Від повноти та якості зібраного матеріалу у значній мірі залежать своєчасне та якісне написання бізнес-проекту.

До збору фактичного матеріалу слід ретельно готуватися. Необхідно визначити: яка і в якому обсязі необхідна інформація, в яких документах ця інформація відображена, наскільки вона є доступною, за який період необхідно зібрати інформацію.

Для ефективної організації збору та обробки інформації студент повинен скласти перелік необхідних матеріалів по вибраній темі дослідження, узгодити цей перелік з викладачем, попередньо розробити форми аналітичних таблиць для відображення і аналізу інформації.

При проведенні дослідження в бізнес-плані рекомендується використовувати планові цифрові дані об'єкту дослідження на наступні 2-3 роки фінансово-господарської діяльності. Цифрові показники повинні бути приведені у порівняльній формі й представлені за допомогою таблиць, графіків, діаграм, рисунків тощо.

Обов'язковим моментом при складанні бізнес-плану повинна стати обробка вихідних матеріалів на основі використання комп'ютерної технології для розрахунку фінансової частини бізнес-плану – програми Project Expert.

Зміст індивідуального бізнес-плану включає: вступ (резюме), основну частину (6-8 розділів), висновки по проекту. Його обсяг повинен складати 15-25 сторінок (без додатків).

## **МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЗІ СКЛАДАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО БІЗНЕС-ПЛАНУ**

### **Пояснення й рекомендації зі складання титульного листа**

Титульний лист бізнес-плану - це візуальне звернення Вашого підприємства до потенційного інвестора або партнера.

Якщо Ви маєте у своєму розпорядженні таку можливість, то найкраще на титульному листі навести емблему й логотип Вашого підприємства. На титульному листі обов'язково повинна відобразитися:

- назва проекту (або інше призначення Вашого бізнес-плану);
- назва підприємства;
- місце розташування підприємства, номери телефонів, по яких можна зв'язатися із власником (керівником) або уповноваженим на ведення переговорів особою;
- прізвище, ім'я, по батькові (повністю) власника (керівника) і розроблювача бізнес-плану;
- дата (місяць і рік) складання.

Меморандум про конфіденційність складається з метою попередження осіб, котрі ознайомилися з бізнес-планом, про конфіденційність інформації, що міститься в ньому.

У меморандумі може міститися нагадування про те, що той, хто знайомиться із бізнес-планом, бере на себе відповідальність і гарантує нерозповсюдження інформації без попередньої згоди автора. Може бути зазначене про заборону копіювання всього бізнес-плану або окремих його частин для яких-небудь цілей або про заборону передачі третім особам.

### **Пояснення й рекомендації зі складання Резюме.**

Резюме повинно привернути інтерес того, кому буде адресований бізнес-план. Саме із цього розділу потенційні інвестори одержують своє перше враження, що часто має вирішальне значення для долі проекту в цілому. Тому резюме повинне бути лаконічним і привабливим.

У цьому розділі в декількох пунктах у стислій формі викладається весь бізнес-план, розкриваючи сутність і ціль Вашого проекту. Основою для написання цього розділу служить інформація, що міститься у всіх розділах розробленого бізнес-плану.

Структура, що рекомендується для резюме:

- короткий опис проекту, його мети й завдання,
- ресурсне забезпечення,
- механізм реалізації,
- унікальність або конкурентоспроможність продукції або послуги,

- обсяг необхідного зовнішнього фінансування,
- прогноз обсягу продажів і прибутків,
- повернення позик інвесторам.

Основна вимога до резюме - простота й лаконічність викладу, мінімум спеціальних термінів. Обсяг не повинен перевищувати 1-2 машинописних сторінок.

### **Пояснення й рекомендації зі складання розділу "Характеристика підприємства і галузі"**

Призначення розділу - показати й довести реальність виконання Вашої підприємницької ідеї з урахуванням реальної ситуації на Вашому підприємстві і в обраній Вами сфері бізнесу. У цьому розділі повинні бути чітко й коротко пояснені два основних моменти:

- Що являє собою підприємство з точки зору прибутковості бізнесу?
- На чому буде базуватися його успішна діяльність?

Приблизна структура розділу:

- чим підприємство займається (буде додатково займатися);
- дата створення, історія розвитку підприємства;
- місце розташування підприємства (адреса підприємства, характеристика будинку або приміщення, власність або оренда, необхідність реконструкції, чим гарне місце для Вашого бізнесу);
- фінансово-економічні показники діяльності підприємства за останні 3-5 років;
- специфіка роботи (сезонність, час роботи, особливості, пов'язані зі сферою бізнесу або ресурсами, що використовуються);
- опис ситуації у Вашій сфері бізнесу (як Ваше підприємство вписується в обрану сферу бізнесу, положення справ у цій сфері, оцінка перспектив розвитку).

Якщо підприємство тільки створюється, то цей розділ повинен додатково містити обґрунтування успіху створюваного підприємства й Ваш досвід у даній сфері бізнесу. Зокрема, бажані посилання на договори або попередні домовленості з постачальниками або споживачами.

Розділ повинен переконати інвестора в надійності й перспективності фірми, що пропонує проект.

### **Пояснення й рекомендації зі складання розділу "Опис туристичної продукції (послуги)"**

Будь-який підприємницький проект базується на тій продукції (послужі), що буде запропонована споживачеві (покупцеві) і принесе прибуток під-

приємцеві. Основою основ підприємницької діяльності є знання того, що одержить покупець за свої гроші - споживчі характеристики продукції (послуги) і їхньої переваги перед конкурентами. При описі туристичних послуг особлива увага приділяється сезонності попиту на ті або інші напрями туристичних поїздок. Формування оптимального набору послуг, що робляться, припускає, зокрема, вибір напрямів перевезень так, щоб забезпечити стабільний дохід і відносно рівномірну завантаженість персоналу впродовж усього року.

Приблизна структура розділу:

- найменування туристичної продукції (послуги), асортимент;
- короткий опис і основні характеристики туристичних послуг, ступінь новизни;
- конкурентоспроможність продукції (послуги), по яких параметрах перевершує конкурентів, по яким їм поступається;
- наявність сертифіката якості туристичної послуги;
- безпека й екологічність;
- умови проїзду і проживання.

### **Пояснення й рекомендації зі складання розділу "Маркетинг і збут продукції (послуги)"**

Інформація розділу покликана переконати інвестора в наявності ринку збуту для вашої продукції (послуги) і у вашій здатності її продавати. При підготовці бізнес-плану туристичної компанії проводиться аналіз поточної ситуації на туристичному ринку і тенденцій його розвитку. У рамках бізнес-плану може наводитися короткий порівняльний аналіз популярності різних напрямів туристичних поїздок. Також у бізнес-план туристичної компанії включається інформація про динаміку витрат на туризм і прогноз зміни цієї величини

Приблизна структура розділу:

- опис вимог споживачів до туристичного продукту (послуги) і Ваших можливостей задовольнити їх;
- опис конкуренції. Визначите Ваших конкурентів і проаналізуйте їх сильні й слабкі сторони. Проаналізуйте свої можливості;
- опис ринку збуту туристичної продукції (послуги);
- стратегія залучення споживачів, виходячи з Ваших можливостей (можливі варіанти: рекламні кампанії, безкоштовне надання каталогів, участь у виставках і ін.);

- ціна й обсяг збуту Вашої продукції. Саме ціна продажу туристичного продукту (послуги) визначає, в остаточному підсумку, величину прибутку, прибутковість проекту.

Значна увага при підготовці бізнес-плану туристичної фірми приділяється аналізу споживачів і їх сегментації по перевагах і за величиною витрат на туристичні поїздки. Інформація про потенційних споживачів має велике значення при виборі цільового сегменту і визначенні набору послуг, що надаються. Знання соціальної і демографічної структури потенційних клієнтів, а також видів відпочинку і джерел інформації, якими вони користуються при виборі туристичної компанії, що віддаються перевага ними, допомагає замовникові бізнес-плану не лише сформувати оптимальний набір послуг, що робляться, але і розробити ефективну маркетингову стратегію. У бізнес-плані окремий розділ присвячується опису рекламної кампанії і маркетингових заходів, необхідних для просування послуг туристичної фірми на цільовому ринку. Тут же має бути представлена оцінка витрат, необхідних для реалізації маркетингової стратегії, у тому числі витрат на розміщення реклами в спеціалізованих виданнях і інших ЗМІ, друк буклетів і різноманітних рекламно-інформаційних матеріалів.

Дослідження ринку туристичних послуг, що проводиться при підготовці бізнес-плану, повинне містити аналіз конкурентів, їх сильних і слабких сторін, а також оцінку частки ринку, яка може бути освоєна турфірмою. Далі для оцінки доходів від діяльності туристичної компанії у рамках бізнес-плану проводиться аналіз структури вартості туристичної путівки і оцінюється доля комісії, яку складає винагорода туристичної компанії.

### **Пояснення й рекомендації зі складання розділу "Виробничий план"**

Інформація розділу покликана переконати інвестора в реальності надання туристичної послуги з характеристиками й обсягами, описаними в попередніх розділах. У цьому розділі також приводяться: загальні відомості про підприємство, розрахунок виробничих витрат на запланований обсяг збуту, прямі (змінні) і загальні (постійні) витрати на надання туристичних послуг, калькуляція собівартості туристичної продукції, кошторис поточних витрат.

Приблизна структура розділу:

- опис місця розташування підприємства. У багатьох випадках місце розташування є визначальним для успіху проекту. З урахуванням специфіки бізнесу вкажіть наявність необхідних транспортних зв'язків, інженерних мереж (електроенергія, вода, тепло, каналізація зв'язок та ін.), ресурсів, а також близькість до ринку збуту Вашої продукції;

- потреба у офісних площах;
- потреба в новому обладнанні для здійснення проекту;
- графік реалізації проекту;
- програма по наданню туристичних послуг;
- видатки на закупівлю туристичного продукту. Розрахунок виконується по кожному виду продукції або послуги;
- кошторис поточних витрат. У даному підрозділі приводяться поточні витрати на виробництво продукції (послуги);
- розрахунок змінних витрат. До змінних витрат відносяться витрати на закупівлю путівок у туроператору;
- розрахунок постійних витрат. До постійних витрат відносяться: витрати на виробництво (оренда, ремонт і обслуговування встаткування, паливо й енергія на виробничі потреби й т.п.), торговельні витрати (реклама, заходи щодо просування продукції, її збут, реалізацію й т.п.), адміністративні витрати (заробітна плата адміністративного персоналу, комунальні послуги, послуги зв'язку, видатки на відрядження й т.п.).

У бізнес-план включається інформація про необхідні характеристики приміщення, в якому буде відкритий офіс компанії, і середні ставки оренди для аналогічних приміщень. Окрема увага приділяється переліку документів, необхідних для отримання ліцензії, і умовам, яким повинна задовольняти компанія, що ліцензується. Витрати часу на пошук персоналу, отримання ліцензії і пошук приміщення для офісу враховуються при розробці графіку реалізації проекту. Також при підготовці графіку реалізації проекту враховується поступове зростання об'ємів діяльності у міру збільшення числа клієнтів. У рамках первинних витрат наводиться інформація про витрати на офісні меблі і оргтехніку, а також інших витратах, які необхідно здійснити перед початком діяльності туристичної фірми.

### **Пояснення й рекомендації зі складання розділу "Організаційний план"**

У цьому розділі вказуються законодавчі, нормативні й інші документи, що мають правову чинність і відношення до даного проекту, а також кадрове забезпечення проекту. У бізнес-плані описується організаційна структура туристичної компанії і вимоги до персоналу, які пред'являються при отриманні ліцензії на здійснення туроператорської діяльності.

Приблизна структура розділу:

- форма власності, організаційно-правова форма підприємства;
- кількість засновників, учасників або пайовиків;
- повноваження виконавчого органу;

- організаційна структура, в якій вказується хто і чим буде займатися, як будуть здійснюватися взаємодії, координація і контроль діяльності служб і підрозділів;
- загальна потреба в працівниках, умови праці, організація оплати праці;
- штатний розклад з вказівкою на можливе збільшення (зменшення) чисельності працівників;
- кадрову політику і систему заохочування праці;
- характеристика керівників і провідних спеціалістів (вік, освіта, стаж роботи, кваліфікація);
- відповідність якісного складу працівників потребам виробництва туристичного продукту у нових умовах, необхідність перепідготовки і підвищення кваліфікації спеціалістів
- видатки на персонал.

У бізнес-плані описується організаційна структура туристичної компанії і вимоги до персоналу, які пред'являються при отриманні ліцензії на здійснення туроператорської діяльності. Окрема увага приділяється переліку документів, необхідних для отримання ліцензії, і умовам, яким повинна задовольняти компанія, що ліцензується. Витрати часу на пошук персоналу, отримання ліцензії і пошук приміщення для офісу враховуються при розробці графіку реалізації проекту. Також при підготовці графіку реалізації проекту враховується поступове зростання об'ємів діяльності у міру збільшення числа клієнтів.

### **Пояснення й рекомендації зі складання розділу "Фінансовий план"**

Основною метою розділу є характеристика реального стану підприємства і прогноз фінансових результатів його діяльності з визначенням ефективності проекту. У цьому розділі приводяться розрахунки податкових платежів, розписуються витрати на придбання устаткування, на будівельно-монтажні роботи й інші, пов'язані з підготовчим періодом. Приводиться схема повернення кредитних фінансових коштів по прямому кредитуванню або по лізинговій угоді. Виконуються розрахунки по планованому прибутку й грошових потоках, вказуються джерела фінансування проекту.

Розрахунок фінансового плану спирається на дані плану маркетингу (прогноз реалізації і ціни), виробничого плану (прогноз витрат виробництва і собівартості продукції, відповідність ланцюговому графіку виробництва), організаційного плану (витрати на оплату праці), а також не повинен розбігатися з даними інших розділів.

Приблизна структура розділу:

- план прибутків і збитків;
- план руху грошових коштів;
- прогнозний баланс;
- аналіз беззбитковості;
- стратегія фінансування;
- програма інвестицій;
- розрахунок податкових платежів;
- витрати, пов'язані з обслуговуванням кредиту (лізингу).

### **Пояснення й рекомендації зі складання розділу "Ризики та страхування"**

Головною метою даного розділу є знаходження зони найбільшого ризику, оцінка його ступеню, розробка і прийняття завчасних заходів для його зменшення, а в разі неможливості визначення способів зменшення збитків. Від ступеню розробки залежить довіра інвесторів, кредиторів і партнерів по бізнесу

Для туристичної компанії найбільш серйозними є зовнішні ризики, які можуть бути пов'язані з настанням форс-мажорних подій, що ведуть до необхідності повернення вартості путівок клієнтам або різкому падінню попиту на поїздки в певному напрямі. При аналізі ризиків проводиться оцінка чутливості основних показників діяльності компанії (прибуток, річний чистий потік грошових коштів) по відношенню до змін таких параметрів як кількість клієнтів, вартість путівки, заробітна плата співробітників і так далі. Також у рамках аналізу ризиків може бути проведений сценарний аналіз, який дозволяє виявити, які негативні зміни можуть привести до збитковості компанії, а які не зроблять істотного впливу на основні показники ефективності.

### **Пояснення й рекомендації зі складання «Заключної частини»**

В заключному розділі робляться висновки щодо можливості впровадження проекту, розраховується економічний ефект від здійснення проекту. У розділі вказується вплив результатів реалізації проекту на економічні показники Вашого підприємства, а також на соціально-економічне положення району (міста). Соціально-економічне значення проекту, зокрема, містить у собі:

- створення нових робочих місць;
- надання населенню нових туристичних послуг;
- розширення оподаткованої бази місцевого бюджету;
- розвиток конкурентного середовища.



### **Пояснення й рекомендації щодо розміщення додатків до бізнес-плану**

Додаток є важливою частиною бізнес-плану, сприяє розвантаженню основного тексту від подробиць і дає можливість надати потенційним партнерам і інвесторам різні додаткові матеріали:

- підтверджувальні відомості, що надають інформацію про підприємство (копії свідоцтва про реєстрацію, статуту й установчого договору підприємства, наявні ліцензії й сертифікати, дипломи й свідоцтва, копії матеріалів преси про діяльності підприємства і т.і.);
- характеристика туристичної продукції;
- матеріали, що підтверджують попит на продукцію (матеріали маркетингового дослідження, порівняльні дані про конкурентів, договори, протоколи про наміри й заявки на поставку продукції);
- підтвердження можливостей про надання туристичних послуг (копії документів по сертифікацію туристичної продукції);
- підтвердження організаційно-правової готовності проекту (схеми організаційної структури, механізм реалізації проекту, виписки з нормативних документів і т.і.);
- фінансово-економічні розрахунки, що обґрунтовують загальні висновки (калькуляції, таблиці і т.і.);
- підтвердження значущості, масштабності та ефективності проекту (рішення, програми, плани, акти, листи та ін.);
- підтверджувальну реальність заходів попередження ризику, нейтралізації форс-мажорних обставин і реальність гарантій повернення позики (гарантійні листи, договори, склад і вартість застави, виписка із законодавчих і нормативних документів, інші матеріали).

### **ВИХІДНІ ДАНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПРОЕКТУ**

Найменування проекту –	Ставка дисконтування –
Дата початку проекту –	Тривалість проекту –
Валюта проекту: основна –	друга –
Курс на момент початку проекту –	Темп зростання / падіння курсу –
Ставка рефінансування –	Тенденції зміни ставки –
Темпи інфляції: по збуту –	по прямим витратам –
	по загальним витратам –
	по зарплаті –
	по нерухомості –
Тенденція змін інфляції по роках –	

Таблиця 1. Ставки податків і зборів

<i>Найменування</i>	<i>1-й рік</i>	<i>2-й рік</i>	<i>3-й рік</i>	<i>Регулярність виплат</i>	<i>База оподаткування</i>
ПДВ					
Пенсійний фонд					
Соцстрах					
Податок на прибуток					
Фонд зайнятості					
Дорожній збір					
Інноваційний фонд					
Єдиний податок					

Таблиця 2. Структура компанії (при необхідності розрахунку доходності по підрозділах компанії)

<i>Назва підрозділу</i>	<i>Питома вага у випуску продукції, %</i>
Підрозділ 1	
Підрозділ 2	

Таблиця 3. Стартовий баланс станом на початок проекту (для діючого підприємства)

<i>Статті балансу</i>	<i>тис. грн.</i>
Кошти	
Рахунки до одержання	
Сировина, матеріали і комплектуючі	
Незавершене виробництво	
Запаси готової продукції	
Банківські вклади і цінні папери	
Короткострокові предоплачені витрати	
Сумарні поточні активи	
Основні засоби	
Накопичена амортизація	
Залишкова вартість основних засобів:	
Земля	
Будинки і спорудження	
Устаткування	
Предоплачені витрати	
Інші активи	
Інвестиції в основні фонди	
Інвестиції в цінні папери	
Майно в лізингу	

СУМАРНИЙ АКТИВ	
Відстрочені податкові платежі	
Короткострокові позики	
Рахунки до оплати	
Отримані аванси	
Сумарні короткострокові зобов'язання	
Довгострокові позики	
Звичайні акції	
Привілейовані акції	
Капітал внесений понад номінал	
Резервні фонди	
Додатковий капітал	
Нерозподілений прибуток	
Сумарний власний капітал	
СУМАРНИЙ ПАСИВ	

Таблиця 4. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПЛАН

№ п/ п	Зміст  етапу	Строк виконання  З ... по ....	Вико- навець	Тип  акти- ву	Строк амор- тизації (міс.)	Загальна вартість  етапу		у том числі					
								Періодичні ви- плати		Разові виплати			
						Сума		Пе- ріод	Сума		Да- та		
						грн.	вал.		грн.	вал.		грн.	вал.

Примітка: 1. Періодичність виплат: - *Раз у рік* - *Раз у квартал* - *Разом на місяць* - *Раз у тиждень* - *на початку* - *наприкінці*

2. Розміри витрат вказуються в гривнях або/і валюті (при необхідності).

3. Типи активів: **З-земля, С-споруди, У-устаткування, Ін-інші, Н-нематеріальні активи, Пр-передоплачені витрати** (у графі «термін амортизації» вказується найменування і кількість продукту, на який буде провадитися списання зазначених витрат)

Таблиця 5. ОБ'ЄМ І УМОВИ ПРОДАЖУ

Найменування продукту (умови оплати)	Од. вим.	Ціна		Об'єм прода- жу в місяць	Поча- ток прода- жу дд/мм/ рр	Строк досяг- нення заплато- ваного об'єму (міс.)	Умови оплати			Умови збуту		
		грн.	вал.				Строк (дн.)	% по- перед- ньої оплати	Строк кредити- ту (дн.)	Втрати (%)		Запас на складі (%)
<i>Продукт №1</i> _____												
Внутрішній ринок (за фактом)			X				X	X	X			
(попередня оплата)			X						X			
(в кредит)			X				X	X				
Зовнішній ринок (за фактом)		X					X	X	X			
(попередня оплата)		X							X			
(в кредит)		X					X	X				
<i>Продукт №2</i> _____												
Внутрішній ринок (за фактом)			X				X	X	X			
(попередня оплата)			X						X			
(в кредит)			X				X	X				



Таблиця 6. ПЛАН З ПЕРСОНАЛУ

Посада	Кіл-сть	Оклад		Періодичність виплат	Використання протягом періоду: з .... по ..... місяць проекту
		грн.	вал.		
<u>Управління</u>					
<u>Виробництво</u>					
<u>Маркетинг</u>					

Примітка: 1. Періодичність виплат (графі 5) : - Рік - Квартал - Місяць

2. У графі 4 указується розмір окладу у валюті (при наявності). Зазначити вид валюти.

Таблиця 7. ПРЯМІ ВИТРАТИ (відрядна заробітна плата)

Найменування продукту 1	Найменування операції 2	Розцінка	
		грн. 3	вал. 4

Примітка: 1. Розцінка (графа 4) вказується у валюті (при наявності). Замість вал. зазначити вид валюти (USD, UE або інша).



Таблиця 8. ПРЯМІ ВИТРАТИ (вартість путівок, що закуповуються)

Найменування продукту	Од. вим	Цикл вироб. (дн.)	Найменування матеріалів, комплектуючих	Од. вим	Норма витрати	Ціна		Втрати (%)	Затрим. оплати (дн.)	Страхов. запас (%)	Динам. запас на ... дн.
						грн.	вал.				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Примітка: 1. Витрата матеріалів і комплектуючих (граф 6) вказується на одиницю виміру виробництва товару.

2. Ціни: - у грн. (граф 7) - придбання на внутрішньому ринку,  
- у валюті (граф 8) - придбання за межами України. Замість *вал.* зазначити вид валюти (USD, UE або інша).

3. У графі 10 вказується затримка оплати у випадку придбання матеріалів або комплектуючих у кредит.

4. Якщо матеріали або комплектуючі придбані по передоплаті, то цикл виробництва збільшується на час передоплати.

Таблиця 9. ЗАГАЛЬНІ ВИТРАТИ

Найменування витрати	Сума витрати		Вид оплати ( в том числі )		
			Регулярні виплати		Разові виплати дата
	грн.	вал.	Періодичність	з... по ... місяць проекту	
1	2	3	4	5	6
<u>Управління</u>					
<u>Виробництво</u>					
<u>Маркетинг</u>					

Примітка: 1. У графі 3 вказується сума витрат у валюті (при наявності). Замість *вал.* зазначити вид валюти (USD, UE або інша).

2. Періодичність виплат (графі 4): **Тиждень Місяць Квартал Рік**

Таблиця 10. ДАНІ ДЛЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ БІЗНЕС-ПРОЕКТУ.

№	Найменування витрат/ надходжень	Обсяг витрат / надходжень в гривнях (по періодах: квартал/рік)											
		1 кв. 1-й р.	2 кв 1-1-й р.	3 кв. 1-й р.	4 кв 1-й р.	1 кв 2-й р.	2 кв 2-й р.	3 кв 2-й р.	4 кв 2-й р.	1 кв 3-й р.	2 кв 3-й р.	3 кв. 3-й р.	4 кв. 3-й р.
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Власний (акціонерний капітал), всього												
	у тому числі												
	Акціонер 1												
	Акціонер 2												
	та інші												
	Іноземний інвестор												
2.	Список займів												
	у тому числі												
	Пільговий кредит												
	Кредит 1												
	Кредит 2												
	та інші												
3	Повернення коштів інвесторів												
4	Виплата відсотків по кредитах												

## **ПРИКЛАД РОЗРОБЛЕНОГО БІЗНЕС-ПЛАНУ ЗА ДОПОМОГОЮ ПРОГРАМИ PROJECT EXPERT**

Даний бізнес-план представляється на конфіденційній основі виключно для ухвалення рішення по фінансуванню проекту і не може бути використаний для копіювання або яких-небудь інших цілей, а також передаватися третім особам

### **БІЗНЕС-ПЛАН**

### **ПРОЕКТУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В КОБЕЛЯЦЬКОМУ РАЙОНІ**

Автор проекту:  
приватний підприємець  
Ініна Лідія Дмитрівна  
Адреса:  
Телефон:

ПОЛТАВА-2012

## ЗМІСТ

	стор.
Резюме.....	
1. Характеристика підприємства.....	
2. Маркетинговий план.....	
3. Торговельний план .....	
4. Організаційний план.....	
5. Фінансовий план.....	
6. Аналіз можливих ризиків.....	
Додатки	

## РЕЗЮМЕ

Бізнес-план присвячений організації зеленого туризму в Кобеляцькому районі. Бізнес планується розпочати у формі приватного підприємця, засновницею буде Ініна Л.Д.

Проведений аналіз ринку збуту показав, що в регіоні є стійких попит на даний вид розважальних послуг та відпочинку. На сьогодні цю нішу ще зайнято не достатньо, а отже, твердої конкурентної боротьби не очікується. У майбутньому планується стрімкий розвиток даної галузі в даному регіоні.

Конкурентоздатність мого бізнесу буде забезпечуватися: високим рівнем якості сервісу й обслуговування, велика кількість та ексклюзивність пропонованих послуг у сфері зеленого туризму, що в порівнянні з іншими конкурентами дає великі переваги.

Цілі, що повинні бути досягненні в результаті реалізації проекту: характер цілей, що досягаються в результаті реалізації проекту, носить багатоплановий характер. З одного боку - розвиток сфери малого та середнього підприємництва, в подальшому створення нових робочих місць і поповнення державних і місцевих бюджетів створює передумови подальшого розвитку підприємницьких структур. Сфера малого і середнього бізнесу є необхідною умовою розвитку регіональної економіки. З іншого боку - даний проект, завдяки орієнтації на послуги із високим рівнем попиту, здатний одночасно вирішити проблеми насичення ринку високоякісних послуг у сфері зеленого туризму з помірною ціною на путівки на екскурсії відповідно до рівня доходів населення.

Потреба в фінансуванні здійснюватиметься за рахунок одноразової виплати допомоги з безробіття (Таблиця №1). Підготовка до початку роботи складається з декількох етапів, що наведені в таблиці №2.

Впровадження проекту планується розпочати з квітня 2011 року.

Період окупності – 24 місяці.

Необхідна фінансова допомога складає – 20000 грн.

## 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА

З початку XXI ст. зелений туризм, за визнанням експертів Всесвітньої туристичної організації (ВТО), є одним з секторів туристичної індустрії, що динамічно зростають. Ідеї охорони навколишнього середовища, що стали надзвичайно популярними серед західної цивілізації, охопили й індустрію туризму. Внаслідок цього серед масових туристів виник попит на види туризму, альтернативні масовому, — т. зв. зелені подорожі. Згідно з офіційними статистичними даними ВТО, "зелені" подорожі нині займають від 7 до 20 % у загальному обсязі турпоїздок.

Темпи росту зеленого туризму оцінюються від 10—20 % до 30% у рік (для пригодницького туризму, до складу якого він входить за статистикою ВТО), а його частка в доходах від міжнародного туризму сягає 10—15 % .

Тільки один європейський ринок зеленого туризму, за оцінками Європейської Федерації Фермерського та Сільського Туризму (EuroGites), на сьогодні складає близько 2 млн. ліжко-місць. Український ринок потенційно здатний прийняти й розмістити на селі близько 150 тис. "зелених" туристів.

У 1990-х рр. сільські місцевості України зазнали істотних структурних змін: проблем із зменшенням населення, зростанням безробіття, зменшенням прибутків, масовою заробітчанською міграцією, погіршенням соціального захисту, втратою сільської ідентичності й культури.

Упродовж останніх 15 років незалежного розвитку Україна має стійку негативну тенденцію до скорочення кількості сільських населених пунктів, тобто вимирання сіл. З 1990 р. до початку 2006 р. Україна втратила 312 сіл. їхні назви зникли не лише з дорожніх вказівників і регіональних документів, а навіть із сучасних географічних карт.

За даними офіційної статистики, нині в Україні залишилося близько 28 600 сіл, однак у 8,5 тис. з них упродовж останніх трьох років не народилася жодна дитина. А це означає, що такі села також приречені на "тихе" вимирання.

Нині українські демографи щораз частіше оперують такими науковими поняттями, як "поселення, що зникають" та "занепадаючі поселення".

Відродження і подальший економічний та соціальний розвиток сільських громад України нині пов'язують з індустрією туризму, зокрема, зеленого. Наукові дослідження свідчать про те, що зелений туризм здатний забезпечити економічну та демографічну стабільність у сільських місцевостях та вирішити їхні соціально-економічні проблеми.

Регіони України мають надзвичайно багату природно- й етнокультурно-ресурсну базу, що створює передумови для його широкого використання у відпочинкових цілях. М'який клімат, мальовничі ландшафти, цікава історико-культурна спадщина є запорукою організації різнобічного відпочинку й туризму в місцевостях нашої країни.

Пріоритетність розвитку зеленого туризму в усіх регіонах України зумовлена такими обставинами:

- регіони України володіють значним, досі ще малоосвоєним, рекреаційним потенціалом, що потребує пошуку альтернативних ефективних стимулів для його раціонального використання у відпочинково-туристичних цілях;
- збережена етнокультурна самобутність історичних країв нашої держави виступає ексклюзивною міжнародно-туристичною конкурентною перевагою, що дозволить нашій країні бути серед основних осередків розвитку сільського туризму на Європейському континенті;
- розвиток зеленого туризму стимулює мале підприємництво, важливе для відродження традиційного господарського укладу й оздоровлення економіки аграрних районів нашої держави;
- поширення в Україні практики організації агрорекреаційного сервісу вирішує низку напружених соціальних проблем регіонів, зокрема, масового безробіття, закордонного заробітчанства, складного соціального клімату тощо;
- практика організації для туристів відпочинку на селі сприяє зміні екологічної свідомості населення, тому здатна відігравати важливу роль у збереженні довкілля.

Ця форма масової рекреації, як жодна інша, сприяє вихованню національно-патріотичних почуттів. Приватний підприємець буде самостійно здійснює свою діяльність, отриманим та розпоряджатися прибутком, який залишився в його розпоря-



дженні після оплати єдиного податку та інших обов'язкових платежів. Основним видом діяльності буде надання можливості потенційним споживачам відпочити за допомогою зеленого туризму.

Я планую формувати свої фінансові результати завдяки прибутку, який планую отримувати від продажу путівок та організації екскурсій. Майно підприємця буде складатися з основних та оборотних засобів, а також других матеріальних та фінансових цінностей.

Однією із головних задач ПП є розвиток його економіки за рахунок організації зеленого туризму в Кобеляцькому районі та в подальшому організації екскурсій по Україні, забезпечення відповідного прибутку, гідне відношення до клієнтів. Діяльність даного підприємства є прибутковою, про що свідчить звіт про фінансові результати. Обов'язковим способом залучення клієнта також буде високий сервіс обслуговування.

## 2. МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

Я планую розпочати свій бізнес в Кобеляцькому районі. Даний вибір обумовлено тим, що саме Кобеляцький район є надзвичайно привабливим для подібного виду відпочинку, а також даний район має велику підтримку з боку владних структур стосовно розвитку зеленого туризму.

На території Кобеляцького району функціонують такі об'єкти туристичної галузі: державний літературно-меморіальний музей – садиба Олесья Гончара, Кобеляцький державний музей літератури та мистецтва, державний музей ім. Мате Залки, регіональний ландшафтний парк «Нижньоворсклянський», музей під відкритим небом «Жозацька Січ» с. Бригадирівка, «Софіївська церква – Усипальниця», с. Комендантівка, база відпочинку с. Світлогірськ, ботанічний заказник с. Драбинівка, станція юних туристів та кінноспортивна школа при ДЮСШ.

Мережа ресторанного господарства в Кобеляцькому районі налічує - 21 об'єкт, кількість місць - 722, у розрахунку на 1 об'єкт - 34.

Кількість ресторанів - 2, кількість баз відпочинку - 4

Кількість кафе, закусочних, буфетів (кіосків), барів понад - 30. Кількість готелів - 5, кількість спальних місць - 120.

Відділом культури і туризму райдержадміністрації розроблено п'ять туристичних маршрутів по району, а саме:

- туристичний маршрут № 1 – м. Кобеляки – Кобеляцький державний музей літератури та мистецтва, с. Суха – державний літературно – меморіальний музей – садиба Олеса Гончара, с. Комендантівка – пам'ятка архітектури 19 століття, с. Гр – Бригадирівка – музей під відкритим небом «Козацька Січ»;

- туристичний маршрут № 2 – Еколого – просвітницький з м. Кобеляки до РЛП «Нижньоворсклянський»;

- туристичний маршрут № 3 – з м. Кобеляки до с. ГР – Бригадирівка (Кобеляцький державний музей літератури та мистецтва, музей під відкритим небом «Козацька Січ»;

- туристичний маршрут № 4 – м. Кобеляки - ботанічний заказник «Драбинівка»;

- туристичний маршрут № 5 – м. Кобеляки - с. Суха - м. Кобеляки – Козельщинський Свято – Різдво Богородичний жіночий монастир.

В с. Гр - Бригадирівка проводиться оновлення матеріально – технічної бази музею під відкритим небом «Козацька Січ» за кошти приватного підприємця.

В с. Комендантівка силами громади проводиться реставрація та ремонт пам'ятки 19 століття «Софіївська церква – Усипальниця».

В с. Світлогірське силами інвесторів збудована база відпочинку та ресторан на 120 місць, закладено парк, укріплено берегову зону, в перспективі планується будівництво зоопарку.

Для популяризації туристичних можливостей району відділом культури і туризму райдержадміністрації 2011 році було видано:

- путівник по експозиції державного музею літератури та мистецтва м. Кобеляки;

- путівник по експозиції державного літературно – меморіального музею – садиби Олеса Гончара;

- туристичний буклет «Кобелячина туристична».

З метою створення умов для здійснення туристичної діяльності проведено ремонт автодоріг.

На перехресті автодоріг Кременчук – Полтава, Решетилівка – Дніпропетровськ встановлено біг – борд «Полтавщина туристична».

Органи виконавчої влади та місцевого самоврядування Кобеляцького району працюють над залученням інвестицій в розвиток туристичної галузі.

Активну роботу по дитячому туризму та з пропаганди здорового способу життя проводять працівники районної Станції Юних туристів, педагоги шкіл та працівники державних музеїв.

Вони самостійно визначають тематику екскурсійної діяльності відповідно до вимог навчальних програм для різних вікових груп дітей, враховуючи рівень їх знань, наявність пам'яток історії, культури та природи України. Систематично проводяться екскурсійні поїздки до м. Києва, м. Полтави та інших промислових і культурних центрів з метою ознайомлення з культурними цінностями та економічним потенціалом України.

Для здійснення подорожей по району розроблено туристичні маршрути:

- по мальовничих Кобеляках;
- по р. Ворскла на байдарках.

Зкладами освіти організуються відвідування музею літератури та мистецтва в м. Кобеляках, музею О.Гончара (с. Суха), музею під відкритим небом «Козацька Січ» (с. Гр-Бригадирівка), здійснюються туристично – краєзнавчі експедиції з метою вивчення Голодомору, політичних репресій в районі та вивчених історій Українського козацтва.

Важливою складовою в галузі туризму в районі є екскурсійна та еколого-просвітницька робота на базі РЛП «Нижньоворсклянський», яка здійснюється переважно через проведення навчально-пізнавальних екскурсій, польових та екологічних практик, вікторин, тренінгів для учнівської та студентської молоді району та області.

З вище наведеної інформації ми можемо сміливо зробити висновок, що туристична галузь в Кобеляцькому районі є над-

звичайно важливою для місцевої влади, та розвиненої, тому актуальність такого виду бізнесу як зелений туризм є цілком підтвердженою.

Основні послуги в сфер зеленого туризму, що буде запропоновані споживачам наведені в таблиці 1, 2.

Таблиця 1

**Види послуг**

<b>Найменування</b>	<b>Од. вим.</b>	<b>Початок продажу</b>
зелений туризм в Кобеляцькому районі	путівка	01.04.2013
екскурсії по Україні	путівка	01.11.2013
екскурсії по району	путівка	01.11.2013
інформ послуги по організація відпочинку на морі	путівка	01.06.2014

Таблиця 2

**Ціни на послуги**

<b>Продукт/Варіант</b>	<b>Ціна (грн.)</b>
зелений туризм в Кобеляцькому районі	800,00
екскурсії по Україні	300,00
екскурсії по району	80,00
інформ послуги по організація відпочинку на морі	30,00

**3. ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПЛАН**

Для виконання поставлених задач і розрахунку фінансової частини весь проект був розбитий на етапи. Кожен етап має задані параметри: номер, назва, дата початку й закінчення, тривалість, вартість і відповідальний за виконання (таблиця 3).

## Список етапів

Назва етапу	Тривалість	Дата початку	Дата закінчення
Написання бізнес-плану	12	05.08.2012	16.08.2012
Реєстрація ФОП	5	16.08.2012	20.08.2012
Отримання фінансової допомоги	10	21.08.2012	30.08.2012
Договір оренди авто	3	31.08.2012	02.09.2012
Пошук потенційних партнерів	60	31.08.2012	29.10.2012
Закупівля офісного обладнання	5	30.10.2012	03.11.2012
Підготовчий етап до початку роботи	147	05.11.2012	31.03.2013
Пошук приміщення	5	22.03.2013	26.03.2013
Початок роботи	1	01.04.2013	01.04.2013

Для започаткування роботи офісу необхідно виконати роботи з розробки технічної документації. Ремонт приміщення включає створення санітарного вузла, обладнання приміщення, проведення робіт по освітленню приміщення, декоративні та оздоблювальні роботи по благоустрою зала офісу. Загальна вартість ремонтних робіт складе 26700 грн. і входить до кошторису ремонту. Проводити ремонт та оздоблювальні роботи буде ремонтна бригада приватного підприємця Марченко В.С. Термін проведення ремонтних робіт – 3 місяці.

Загальні витрати були розраховані в цілому по підприємству і розподілені по питомій вазі в обсязі всієї продукції, що випускається (таблиця 4).

Таблиця 4

## Загальні витрати проекту створення кафе

<i>Назва</i>	<i>Сума (грн.)</i>	<i>Платежі</i>
<b>Управління</b>		
Орендна плата	400,00	Щомісячно
Єдиний податок	520,00	Щомісячно
Охорона	1 000,00	Щомісячно
Канцтовари	200,00	Щомісячно
<b>Виробництво</b>		
Електроенергія	300,00	Щомісячно
Вода і каналізація	100,00	Щомісячно
Транспортні витрати	1 000,00	Щомісячно

## 4. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН

Організатором і гарантом здійснення проекту створення проекту по наданню послуг зеленого туризму виступає приватний підприємець Ініна Л.Д., яка здійснює свою діяльність на підставі приватної власності та у відповідності до Свідоцтва про державну реєстрацію № 18490 від 5 березня 2009 р., виданого Кобеляцьким районним виконавчим комітетом. Така форма підприємництва є доцільною при веденні малого бізнесу. Вона забезпечує:

- високий рівень зацікавленості в ефективності діяльності;
- оперативність у прийнятті рішень;
- низькі управлінські витрати;
- просту систему оподаткування.

Юридична адреса: Україна, 36032, м.Кобеляки, вул.Фрунзе, 12, кв.17. Фактична адреса: Україна, 36014, м. Кобеляки, вул.Жовтнева, 56.

Директором турагенства буде приватний підприємець Ініна Л.Д. Вона має досвід заняття підприємницькою діяльністю, управлінські здібності, спеціальну вищу педагогічну освіту (в 2002 році закінчила Полтавський педагогічний університет за спеціальністю “Історія України”). Вона буде здійснювати управління підприємством і вести облік господарської діяльності по спрощеній схемі.

Загальна чисельність персоналу кафе буде складати 3,5 чоловіка (таблиця 5).

Таблиця 5

План по персоналу новоствореного турагенства

Посада	Кіл-сть	Зарплата, грн.	Платежі
Управління			
Адміністратор	1	1500,00	Щомісячно
Виробництво			
Менеджер	2	1200,00	Щомісячно
Прибиральни- ця	0,5	500,00	Щомісячно
Всього	3,5	4400,00	

Характерною рисою персоналу буде сполучення досвіду у сфері туристичного бізнесу та дієздатним віком (30-35 років).

## 5. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

При розробці фінансового плану діяльності туристичного агентства в якості вихідних даних використані такі дані:

- планові потужності агенства й терміни введення їх у дію (показники кількості замовлень та інше);
- прогнозований контингент споживачів послуг і рівень попиту на них;
- статистичні дані по організації діяльності підприємств подібного профілю;

- рівень прямих і непрямих витрат, необхідних для функціонування агенства;
- законодавча база України.

В розрахунках прийнята дата початку проекту – 01.08.2012. Тривалість - 36 міс. Як приватний підприємець Ініна Л.Д. буде діяти по спрощеній схемі оподаткування.

Інвестиції в проект створення кафе передбачаються в сумі 60 тис.грн. (таблиця 6).

Таблиця 6

Інвестиції в проект створення туристичного агенства

Акціонер	Дата	Сума (грн.)
Власний капітал	01.08.2004	33 300,00
Місцеві джерела (ремонт приміщення)	01.09.2004	26 700,00

Фінансовий план діяльності туристичного агенства поданий у вигляді трьох його основних складових: Балансового звіту, Звіту про прибутки, Звіту про потік готівки, що є невід'ємною частиною дійсного інвестиційного проекту (таблиці 7-12).

Приймаючи до уваги, що початковий період діяльності агенства буде пов'язаний зі значними витратами, пов'язаними з процесом розгортання діяльності, організацією відповідного маркетингового супроводу, формуванням власного споживача послуг і т.п., початок діяльності агенства реально очікується в кінці 2012 року. Починаючи із січня 2013 року обсяги наданих послуг і товарообіг будуть носити достатньо постійний характер.



Таблиця 7

## Прибутки-збитки по проекту організації зеленого туризму (грн.)

Рядок	8.2012	9.2012	10.2012	11.2012	12.2012	1.2013	2.2013	3.2013	4.2013	5.2013	6.2013	7.2013
Валовий обсяг продажу					21 333,3	42 666,7	42 666,7	42 666,7	42 666,7	42 666,7	42 666,7	42 666,7
Податки з продаж					1 280,0	2 560,0	2 560,0	2 560,0	2 560,0	2 560,0	2 560,0	2 560,0
Чистий обсяг продажу					20 053,3	40 106,7	40 106,7	40 106,7	40 106,7	40 106,7	40 106,7	40 106,7
Матеріали і комплектуючі					15 583,3	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7
Сумарні прямі витрати					15 583,3	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7
Валовий прибуток					4 470,0	8 940,0	8 940,0	8 940,0	8 940,0	8 940,0	8 940,0	8 940,0
Адміністративні витрати					1 333,3	1 333,3	1 333,3	1 333,3	1 333,3	1 333,3	1 333,3	1 333,3
Виробничі витрати					1 166,7	1 166,7	1 166,7	1 166,7	1 166,7	1 166,7	1 166,7	1 166,7
Зарплата адміністративного персоналу					700,0	700,0	700,0	700,0	700,0	700,0	700,0	700,0
Зарплата виробничого персоналу					2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0
Сумарні постійні витрати					5 700,0	5 700,0	5 700,0	5 700,0	5 700,0	5 700,0	5 700,0	5 700,0
Амортизація						815,8	815,8	815,8	815,8	815,8	815,8	815,8
Сумарні невиробничі витрати						815,8	815,8	815,8	815,8	815,8	815,8	815,8
Інші витрати	7 747,3	7 497,3	7 255,4	2 500,0	166,7							
Збитки попередніх періодів		7 747,3	15 244,6	22 500,0	25 000,0	26 396,7	23 972,5	21 548,3	19 124,2	16 700,0	14 275,8	11 851,7
Прибуток до виплати податку	-7 747,3	-15 244,6	-22 500,0	-25 000,0	-26 396,7	-23 972,5	-21 548,3	-19 124,2	-16 700,0	-14 275,8	-11 851,7	-9 427,5
Прибуток до оподаткування	-7 747,3	-15 244,6	-22 500,0	-25 000,0	-26 396,7	-23 972,5	-21 548,3	-19 124,2	-16 700,0	-14 275,8	-11 851,7	-9 427,5
<b>Чистий прибуток</b>	<b>-7 747,3</b>	<b>-15 244,6</b>	<b>-22 500,0</b>	<b>-25 000,0</b>	<b>-26 396,7</b>	<b>-23 972,5</b>	<b>-21 548,3</b>	<b>-19 124,2</b>	<b>-16 700,0</b>	<b>-14 275,8</b>	<b>-11 851,7</b>	<b>-9 427,5</b>

Таблиця 8

## Прибутки-збитки по проекту організації зеленого туризму (грн.)

Рядок	8.2011	9.2011	10.2011	11.2011	12.2011	1кв. 2012	2кв. 2012	3кв. 2012	4кв. 2012	1кв. 2013	2кв.2013	7.2013
Валовий обсяг продажу	42 666,7	42 666,7	42 666,7	42 666,7	42 666,7	128 000,0	128 000,0	128 000,0	128 000,0	128 000,0	128 000	42 666,7
Податки з продаж	2 560,0	2 560,0	2 560,0	2 560,0	2 560,0	7 680,0	7 680,0	7 680,0	7 680,0	7 680,0	7 680,0	2 560,0
Чистий обсяг продажу	40 106,7	40 106,7	40 106,7	40 106,7	40 106,7	120 320,0	120 320,0	120 320,0	120 320,0	120 320,0	120 320	40 106,7
Матеріали і комплектуючі	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7	93 500,0	93 500,0	93 500,0	93 500,0	93 500,0	93 500,0	31 166,7
Сумарні прямі витрати	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7	31 166,7	93 500,0	93 500,0	93 500,0	93 500,0	93 500,0	93 500,0	31 166,7
Валовий прибуток	8 940,0	8 940,0	8 940,0	8 940,0	8 940,0	26 820,0	26 820,0	26 820,0	26 820,0	26 820,0	26 820,0	8 940,0
Адміністративні витрати	1 333,3	1 333,3	1 333,3	1 333,3	1 333,3	4 000,0	4 000,0	4 000,0	4 000,0	4 000,0	4 000,0	1 333,3
Виробничі витрати	1 166,7	1 166,7	1 166,7	1 166,7	1 166,7	3 500,0	3 500,0	3 500,0	3 500,0	3 500,0	3 500,0	1 166,7
Зарплата адміністративного персоналу	700,0	700,0	700,0	700,0	700,0	2 100,0	2 100,0	2 100,0	2 100,0	2 100,0	2 100,0	700,0
Зарплата виробничого персоналу	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	7 500,0	7 500,0	7 500,0	7 500,0	7 500,0	7 500,0	2 500,0
Сумарні постійні витрати	5 700,0	5 700,0	5 700,0	5 700,0	5 700,0	17 100,0	17 100,0	17 100,0	17 100,0	17 100,0	17 100,0	5 700,0
Амортизація	815,8	815,8	815,8	815,8	815,8	2 447,5	2 447,5	2 447,5	2 447,5	2 447,5	2 447,5	815,8
Сумарні невиробничі витрати	815,8	815,8	815,8	815,8	815,8	2 447,5	2 447,5	2 447,5	2 447,5	2 447,5	2 447,5	815,8
Збитки попередніх періодів	9 427,5	7 003,3	4 579,2	2 155,0								
Прибуток до виплати податку	-7 003,3	-4 579,2	-2 155,0	269,2	2 424,2	7 272,5	7 272,5	7 272,5	7 272,5	7 272,5	7 272,5	2 424,2
Прибуток до оподаткування	-7 003,3	-4 579,2	-2 155,0	269,2	2 424,2	7 272,5	7 272,5	7 272,5	7 272,5	7 272,5	7 272,5	2 424,2
<b>Чистий прибуток</b>	<b>-7 003,3</b>	<b>-4 579,2</b>	<b>-2 155,0</b>	<b>269,2</b>	<b>2 424,2</b>	<b>7 272,5</b>	<b>7 272,5</b>	<b>7 272,5</b>	<b>7 272,5</b>	<b>7 272,5</b>	<b>7 272,5</b>	<b>2 424,2</b>

Таблиця 9

## Кеш-Фло по організації зеленого туризму (грн.)

Рядок	8.2010	9.2010	10.2010	11.2010	12.2010	1.2011	2.2011	3.2011	4.2011	5.2011	6.2011	7.2011
Находження від продаж					25 600,0	51 200,0	51 200,0	51 200,0	51 200,0	51 200,0	51 200,0	51 200,0
Видатки на матеріали і комплектуючі					18 700,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0
Сумарні прямі видатки					18 700,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0
Загальні видатки					3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0
Затрати на персонал					3 200,0	3 200,0	3 200,0	3 200,0	3 200,0	3 200,0	3 200,0	3 200,0
Сумарні постійні видатки					6 200,0	6 200,0	6 200,0	6 200,0	6 200,0	6 200,0	6 200,0	6 200,0
Податки		-1 549,5	-1 499,5	-1 451,1	-500,0	1 896,7	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0
Кеш-Фло від операційної діяльності		1 549,5	1 499,5	1 451,1	1 200,0	5 703,3	3 240,0	3 240,0	3 240,0	3 240,0	3 240,0	3 240,0
Видатки на придбання активів				29 370,0								
Інші видатки підготовчого періоду	9 296,7	8 996,7	8 706,5	3 000,0	200,0							
Кеш-Фло від інвестиційної діяльності	-9 296,7	-8 996,7	-8 706,5	-32 370,0	-200,0							
Власний капітал	60 000,0											
Кеш-Фло від фінансової діяльності	60 000,0											
Баланс готівки на початок періоду		50 703,3	43 256,0	36 048,9	5 130,0	6 130,0	11 833,3	15 073,3	18 313,3	21 553,3	24 793,3	28 033,3
Баланс готівки на кінець періоду	50 703,3	43 256,0	36 048,9	5 130,0	6 130,0	11 833,3	15 073,3	18 313,3	21 553,3	24 793,3	28 033,3	31 273,3

Таблиця 10

## Кеш-Фло по організації зеленого туризму (грн.)

Рядок	8.2011	9.2011	10.2011	11.2011	12.2011	1кв. 2012	2кв. 2012	3кв. 2012	4кв. 2012	1кв. 2013	2кв. 2013	7.2013
Находження від продаж	51 200,0	51 200,0	51 200,0	51 200,0	51 200,0	153 600,0	153 600,0	153 600,0	153 600,0	153 600,0	153 600,0	51 200,0
Видатки на матеріали і комплектуючі	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	112 200,0	112 200,0	112 200,0	112 200,0	112 200,0	112 200,0	37 400,0
Сумарні прямі видатки	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	37 400,0	112 200,0	112 200,0	112 200,0	112 200,0	112 200,0	112 200,0	37 400,0
Загальні видатки	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	9 000,0	9 000,0	9 000,0	9 000,0	9 000,0	9 000,0	3 000,0
Затрати на персонал	3 200,0	3 200,0	3 200,0	3 200,0	3 200,0	9 600,0	9 600,0	9 600,0	9 600,0	9 600,0	9 600,0	3 200,0
Сумарні постійні видатки	6 200,0	6 200,0	6 200,0	6 200,0	6 200,0	18 600,0	18 600,0	18 600,0	18 600,0	18 600,0	18 600,0	6 200,0
Податки	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	13 080,0	13 080,0	13 080,0	13 080,0	13 080,0	13 080,0	4 360,0
Кеш-Фло від операційної діяльності	3 240,0	3 240,0	3 240,0	3 240,0	3 240,0	9 720,0	9 720,0	9 720,0	9 720,0	9 720,0	9 720,0	3 240,0
Баланс готівки на початок періоду	31 273,3	34 513,3	37 753,3	40 993,3	44 233,3	47 473,3	57 193,3	66 913,3	76 633,3	86 353,3	96 073,3	105 793,3
Баланс готівки на кінець періоду	34 513,3	37 753,3	40 993,3	44 233,3	47 473,3	57 193,3	66 913,3	76 633,3	86 353,3	96 073,3	105 793,3	109 033,3

Таблиця 11

## Баланс (грн.)

Рядок	8.2010	9.2010	10.2010	11.2010	12.2010	1.2011	2.2011	3.2011	4.2011	5.2011	6.2011	7.2011
Грошові засоби	50 703,3	43 256,0	36 048,9	5 130,0	6 130,0	11 833,3	15 073,3	18 313,3	21 553,3	24 793,3	28 033,3	31 273,3
Короткострокові предоплатні видатки	1 549,5	1 499,5	1 451,1	500,0								31 273,3
Сумарні поточні активи	52 252,7	44 755,4	37 500,0	5 630,0	6 130,0	11 833,3	15 073,3	18 313,3	21 553,3	24 793,3	28 033,3	29 370,0
Основні засоби					29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	5 710,8
Нагромаджена амортизація						815,8	1 631,7	2 447,5	3 263,3	4 079,2	4 895,0	23 659,2
Залишко-ва вартість основних засобів:					29 370,0	28 554,2	27 738,3	26 922,5	26 106,7	25 290,8	24 475,0	23 659,2
Обладнання					29 370,0	28 554,2	27 738,3	26 922,5	26 106,7	25 290,8	24 475,0	54 932,5
Інвестиції в основні фонди				29 370,0								4 360,0
<b>СУМАРНИЙ АКТИВ</b>	<b>52 252,7</b>	<b>44 755,4</b>	<b>37 500,0</b>	<b>35 000,0</b>	<b>35 500,0</b>	<b>40 387,5</b>	<b>42 811,7</b>	<b>45 235,8</b>	<b>47 660,0</b>	<b>50 084,2</b>	<b>52 508,3</b>	<b>4 360,0</b>
Відстрочені податкові платежі					1 896,7	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	60 000,0
Сумарні короткострокові зобов'язання					1 896,7	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	-9 427,5
Капітал внесений понад номінал	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	50 572,5
Нерозподілений прибуток	-7 747,3	-15 244,6	-22 500,0	-25 000,0	-26 396,7	-23 972,5	-21 548,3	-19 124,2	-16 700,0	-14 275,8	-11 851,7	54 932,5
Сумарний власний капітал	52 252,7	44 755,4	37 500,0	35 000,0	33 603,3	36 027,5	38 451,7	40 875,8	43 300,0	45 724,2	48 148,3	
<b>СУМАРНИЙ ПАСИВ</b>	<b>52 252,7</b>	<b>44 755,4</b>	<b>37 500,0</b>	<b>35 000,0</b>	<b>35 500,0</b>	<b>40 387,5</b>	<b>42 811,7</b>	<b>45 235,8</b>	<b>47 660,0</b>	<b>50 084,2</b>	<b>52 508,3</b>	

Таблиця 12

## Баланс (грн.)

Рядок	8.2011	9.2011	10.2011	11.2011	12.2011	1кв. 2012	2кв. 2012	3кв. 2012	4кв. 2012	1кв. 2013	2кв. 2013	7.2013
Грошові засоби	34 513,3	37 753,3	40 993,3	44 233,3	47 473,3	57 193,3	66 913,3	76 633,3	86 353,3	96 073,3	105 793,3	109 033,3
Сумарні поточні активи	34 513,3	37 753,3	40 993,3	44 233,3	47 473,3	57 193,3	66 913,3	76 633,3	86 353,3	96 073,3	105 793,3	109 033,3
Основні засоби	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0	29 370,0
Нагромаджена амортизація	6 526,7	7 342,5	8 158,3	8 974,2	9 790,0	12 237,5	14 685,0	17 132,5	19 580,0	22 027,5	24 475,0	25 290,8
Залишко- ва вартість основних засобів:	22 843,3	22 027,5	21 211,7	20 395,8	19 580,0	17 132,5	14 685,0	12 237,5	9 790,0	7 342,5	4 895,0	4 079,2
Обладнання	22 843,3	22 027,5	21 211,7	20 395,8	19 580,0	17 132,5	14 685,0	12 237,5	9 790,0	7 342,5	4 895,0	4 079,2
<b>СУМАРНИЙ АКТИВ</b>	<b>57 356,7</b>	<b>59 780,8</b>	<b>62 205,0</b>	<b>64 629,2</b>	<b>67 053,3</b>	<b>74 325,8</b>	<b>81 598,3</b>	<b>88 870,8</b>	<b>96 143,3</b>	<b>103 415,8</b>	<b>110 688,3</b>	<b>113 112,5</b>
Відстрочені податкові платежі	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0
Сумар- ні короткострокові зобов'язання	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0	4 360,0
Капітал внесений понад номінал	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0	60 000,0
Нерозподілений прибуток	-7 003,3	-4 579,2	-2 155,0	269,2	2 693,3	9 965,8	17 238,3	24 510,8	31 783,3	39 055,8	46 328,3	48 752,5
Сумарний власний капітал	52 996,7	55 420,8	57 845,0	60 269,2	62 693,3	69 965,8	77 238,3	84 510,8	91 783,3	99 055,8	106 328,3	108 752,5

Як показують розрахунки (таблиця 13), проект організації зеленого туризму є рентабельним. Чистий приведений дохід за три роки роботи турагенства складе майже 50 тис.грн., а період окупності не перевищить двох років.

Таблиця 13  
Інтегральні показники проекту організації зеленого туризму

Показник	Значення
Період окупності	21 міс
Середня норма рентабельності	63,12 %
Чистий приведений дохід	49 033
Індекс прибутковості	1,89
Внутрішня норма рентабельності	62,74 %
Модифікована внутрішня норма рентабельності	23,72 %
Тривалість	1,62 років

## 7. АНАЛІЗ МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ

В умовах перехідного періоду розвитку економіки України неможливо повною мірою уникнути можливих ризиків при реалізації проекту, але знизити їхній негативний вплив цілком реально. Нами проаналізовані можливості виникнення критичних ситуацій, що можуть негативно вплинути на здійснення проекту, серед них: ризик невчасного завершення робіт, ризик втрати майна, ризик зриву постачань, ринковий ризик, політичний ризик.

Розроблена й подана нижче програма захисту ризиків, не включає заходу щодо захисту від політичного ризику, тому що він не залежить від діяльності підприємця в цілому. У той же час, загальна ситуація економічного розвитку України дозволяє розраховувати на подальший сприятливий розвиток туристичної галузі і сприятливих обставин для підприємництва.

*Ризик невчасного завершення робіт.*

Зменшення досягається жорстким дотриманням графіка робіт, максимальним використанням можливостей і наявного потенціалу підприємця.

*Ризик утрати майна (пожежа, крадіжка)*

При проектуванні й ремонті офісу будуть враховані всі необхідні заходи протипожежної безпеки. Офіс турагенства буде оснащено сучасною системою пожежної та охоронної сигналізації, укомплектоване необхідним протипожежним устаткуванням.

*Ризик зриву постачань (виникнення в постачальника непередбачених ситуацій, розриви договору)*

Підприємець має намір працювати із широким кругом туроператорів.

*Ринковий ризик (поява сильних конкурентів)*

Проведений аналіз показав, що в даний час ринкова ситуація для власника проекту сприятлива. Поява на ринку більш значних конкурентів в туристичній ніші в Кобеляцького району можлива не раніше ніж через 2-3 роки. За цей час туристичне підприємство значно посилить свої позиції на ринку і "завоює" постійних клієнтів.

## 8. ЕФЕКТ ВІД ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЕКТУ

В результаті здійснення проекту організації зеленого туризму громадськість і район отримають такий позитивний ефект:

а. створення регіонального туристичного центру для українських клієнтів і місцевих жителів;

б. надання споживачам високоякісних туристичних послуг;

в. створення 3 нових робочих місць у регіоні;

г. збільшення прибуткової частини місцевого бюджету на 52 тис.грн. щорічно за рахунок виплачуваних підприємцем Ініною Л.Д. податків.



## 7. ПОРЯДОК І КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ

Навчальний матеріал дисципліни має один модуль. В розрізі тем і видів навчальної дисципліни система нарахування балів приведена в таблиці.

Комплексна оцінка знань студентів проводиться за 100 бальною шкалою, включаючи такі види робіт:

<i>Компонент</i>	<i>Параметри оцінювання</i>	<i>Оціночні нормативи</i>	<i>Максимально можливих балів</i>
<b>1. Лекція</b>	Присутність на лекційному занятті	<b>1 бал</b> за відвідування кожної лекції	<b>10</b>
<b>2. Практичне заняття</b>	Присутність і робота на практичному занятті	<b>1 бал</b> за відвідування і роботу на кожному практичному занятті	<b>17</b>
	Доповідь, презентація на практичних заняттях	<b>до 4 балів</b>	<b>4</b>
<b>3. Самостійна та індивідуально-консультативна робота</b>	Виконання самостійних завдань за навчальним планом	<b>до 2 балів</b>	<b>16</b>
	Розробка індивідуального бізнес-плану	<b>до 39 балів</b>	<b>33</b>
<b>4. Модульна контрольна робота</b>	Успішне виконання модульних контрольних робіт	<b>до 10 балів</b>	<b>20</b>

**Система нарахування додаткових балів за видами робіт  
з вивчення дисципліни «Бізнес-планування в туристичному  
бізнесі»**

<i><b>Форма роботи</b></i>	<i><b>Вид роботи</b></i>	<i><b>Бали</b></i>
<b>1. Навчальна</b>	1. Участь в предметних олімпіадах: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5-10
	2. Участь в конкурсах на кращого знавця дисципліни: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5-10
	3. Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності	10-30
<b>2. Науково-дослідна</b>	1. Участь в наукових гуртках	5-20
	2. Участь в наукових студентських клубах	
	3. Участь в конкурсах студентських робіт: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	
	4. Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	

## **8. ПРИКЛАД ПОБУДОВИ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПОТОЧНОЇ МОДУЛЬНОЇ РОБОТИ**

Теоретичне питання:

- значення бізнес-плану у діяльності підприємства туристичного бізнесу, розвитку підприємницької ідеї.

Практичне завдання:

- за допомогою програми Project Expert розрахувати річний прибуток туристичного агентства, якщо за місяць реалізовується 20 туристичних путівок за ціною 2100 грн. за одиницю (при витратах за путівку – 1800 грн.); 35 закордонних турів за ціною 3100 грн. (при витратах за тур – 2600 грн.), 30 українських турів за ціною 1100 грн. за одиницю (при витратах за тур – 900 грн.).

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

### *Основна*

1. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради, 2003, № 18-22.
2. Тягунова Н.М., Юрко І.В. Основи підприємництва. Навчальний посібник. - К.: НМЦ "Укоопосвіта", 2002. - 162с.
3. Юрко І.В., Хурса М.М. Бізнес-план. Опорний конспект лекцій. -- Полтава: ПУСКУ, 2001.- 27с.
4. Хурса М.М., Тягунова Н.М. Бізнес-план у ринковій системі господарювання. Текст лекції. - Полтава: ПУСКУ, 2002.- 18с.
5. Хурса М.М., Юрко І.В. Структура та зміст розділів бізнес-плану. Особливості розробки резюме. Текст лекції. -- Полтава: ПУСКУ, 2002.- 22с.
6. Хурса М.М., Юрко І.В. Методика розробки розділу «Галузь, фірма та її продукція». Текст лекції. - Полтава: ПУСКУ, 2002.- 18с.
7. Агафонова Л.Г., Рога О.В. Підготовка бізнес-плану. Практикум. – К.: “Знання”, 2000.
8. Покропивний С.Ф., Соболев С.М., Швиданенко Г.О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2009. - 208 с.
9. Под ред. Попова В.М., Ляпунова С.И. Бизнес-планирование. - М.: Финансы и статистика, 2002.

### *Додаткова*

10. Берц Густав, Киршнер Пол. Мгновенный бизнес-план. Двенадцать быстрых шагов к успеху. Пер. с англ. - М.: Дело ЛТД, 2005. - 80 с.
11. Бизнес-план: Методические материалы / Под ред. проф. Р.Г. Маниловского. - М.: Финансы и статистика, 2007.-160 с.

12. Буров В.П. и др. Бизнес-план. Методика составления. - М.: ЦИПКК, 2005.- 88с.
13. Джозеф А. Ковелло, Бран Дж. Хейзелгрэн. Бизнес-планы. Полное справочное руководство: Пер. с англ. - М.: «Издательство БИНОМ». 2007. - 352 с.
14. Деловое планирование (Методы. Организация. Современная практика): Учебное пособие. / Под ред. В.М. Попова. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 368с.
15. Дзвид Г.Бенгз. Руководство по составлению бизнес-плана. Серия «Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом»: Пер. с англ. М.: Издательство «Финпресс», 2008. -256 с.
16. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. – К.: Центр учбової літератури, 2007. - 224 с.
17. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Маркітан О.С. Бізнес-планування фірми. - К.: Знання, 2006. – 423с.
18. Липсиц І.В. Що таке бізнес-план і як його скласти. – К.: „АСК”, 2006.
19. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. Бизнес-план. Учебно-практическое пособие. - М.: «Издательство ПРИОР», 2008. - 96 с.
20. Новиков В.С. Инновации в туризме. – М.: ИЦ "Академия", 2007. – 208 с.
21. Скворцов Н.П. Как разработать бизнес-план предприятия (практическое руководство для бизнесменов). - К., 2004 - 96 с.
22. Составление бизнес-плана: Пособие. Эрнст знд Янг. - М., 2006. - 224 с.
23. Уткин Э.А., Кочеткова А.И. Бизнес-план. Как развернуть собственное дело. - М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 2008. -176с.
24. Шудра В.Ф., Величко А.Н. Бізнес-план. – К.: „Капрал”, 2007.
25. Як підготувати успішний бізнес-план. - К., 2004. - 106 с.

## ЗМІСТ

	Вступ	3
1.	Тематичний план дисципліни	5
2.	Навчальна програма дисципліни	6
3.	Методичні рекомендації до вивчення дисципліни	9
4.	Перелік питань та практичних завдань до вивчення дисципліни	33
	Тема 1. Предмет, зміст та завдання курсу "Бізнес-план в туристичному бізнесі"	33
	Тема 2. Бізнес-план в системі планування діяльності туристичної організації	33
	Тема 3. Визначення бізнес-плану, цілі та задачі бізнес-планування	35
	Тема 4. Структура бізнес-плану, особливості розробки резюме	42
	Тема 5. Технологія складання розділу "Характеристика підприємства"	46
	Тема 6. План маркетингу: зміст, структура та особливості складання	63
	Тема 7. Зміст розділу "План виробництва". Особливості розробки розділу "Торговельний план"	68
	Тема 8. Організаційний план як складова частина бізнес-плану	73
	Тема 9. Методика розробки фінансового плану	76
	Тема 10. Особливості складання розділу "Оцінка ризику та страхування"	82
5.	Перелік питань для підготовки до поточної модульної роботи	83
6.	Індивідуальні завдання	84
	Методичні рекомендації зі складання індивідуального бізнес-плану	89
	Вихідні дані фінансово-економічного аналізу ефективності індивідуального проекту	96
	Приклад розробленого бізнес-плану за допомогою програми PROJECT EXPERT	106
7.	Порядок і критерії оцінювання знань студентів	123

8.	Приклад побудови завдання для поточної модульної роботи	124
	Список рекомендованої літератури	125