

ISBN: 978-966-502-574-0 **Модуль «Правові умови підприємництва»**
з дисципліни «Правове регулювання економіки»
Навчально-методичні матеріали для студентів



Модуль «Правові умови підприємництва»
з дисципліни «Правове регулювання економіки»
Навчально-методичні матеріали для студентів

Серія дидактичних матеріалів для
підприємницької освіти у закладах вищої
освіти України



Developing Intra- and Entrepreneurial Competences
through Entrepreneurship Education and Start-up Consultancy

544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES



Co-funded by the
Tempus Programme
of the European Union

Модуль
«Фінансовий розрахунок
і фінансове планування»

дисципліна
«Фінанси підприємств»

Навчально-методичні матеріали для студентів

Серія дидактичних матеріалів для підприємницької освіти у
закладах вищої освіти України



Developing Intra- and Entrepreneurial Competences
through Entrepreneurship Education and Start-up Consultancy

544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES



Co-funded by the
Tempus Programme
of the European Union



EU TEMPUS project “Developing Проект ЕС TEMPUS «Набуття професійних і підприємницьких навичок шляхом виховання підприємницького духу та консультації підприємців-початківців» (544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES)

Intra- and Entrepreneurial Competences through Entrepreneurship Education and Start-up Consultancy” (544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES)

Автори:

Олена Гонта, Чернігівський національний технологічний університет

Сергій Пономаренко, Чернігівський національний технологічний університет

Людмила Ремньова, Чернігівський національний технологічний університет

Наталія Холявко, Чернігівський національний технологічний університет

Сергій Шкарлет, Чернігівський національний технологічний університет

Фінансова підтримка Європейської Комісії при виданні даних матеріалів не передбачає згоди з їх змістом, яке є предметом відповідальності авторів і не відображає точку зору Європейської Комісії.

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

УДК 658.14

ББК 65.291.9

ISBN: 978-966-502-576-4

© ПАТ «Поліграфічно-видавничий комплекс «Десна», Чернігів 2016

Зміст



Передмова	IV
1. Функції модуля.....	1
2. Компетенції.....	1
3. Організація занять.....	3
4. Коментарі до організації занять	8
5. Візуальні матеріали.....	14
6. Матеріали для занять	25

Передмова

Навчально-методичні матеріали даної серії були розроблені в рамках міжнародного освітнього проекту ЄС TEMPUS «Набуття професійних і підприємницьких навичок шляхом виховання підприємницького духу та консультації підприємців-початківців» (BUSEEG) для студентів ВНЗ різних напрямків, які хотіли б доповнити свою основну освіту підприємницькою підготовкою для успішного створення і ведення бізнесу.

Проект фінансується за підтримки Європейського Союзу і координується Віденським економічним університетом. В консорціум проекту входить 19 партнерів з України, Росії, Німеччини, Угорщини та Австрії:

- Віденський економічний університет (WU), Відень;
- Університет Констанца (UKZ), Констанц;
- Університет Іштвана Сечені (SZE), Дьйор;
- Нижегородський державний університет ім. Н. В. Лобачевського (NNGU), Н. Новгород;
- Нижегородський інститут розвитку освіти (NIRO), Н. Новгород;
- Міністерство освіти Нижегородської області (MONo), Н. Новгород;
- Торгово-промислова палата Нижегородської області (TPP NN), Н. Новгород;
- Алтайський державний технічний університет ім. І. В. Ползунова (AltGTU), Барнаул;
- Алтайський крайовий інститут підвищення кваліфікації працівників освіти (AKIPKRO), Барнаул;
- Головне управління освіти і молодіжної політики Алтайського краю (Min Brn), Барнаул;
- Московський державний університет геодезії і картографії (MIIGAiK), Москва;
- Міністерство освіти і науки Російської Федерації (Min RU), Москва;
- Петрозаводський державний університет (PetrGU), Петрозаводськ;
- Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (KNEU), Київ
- Міністерство освіти і науки України (MESU), Київ;

- Торгово-промислова палата України (TPP Ukraine), Київ;
- Чернігівський національний технологічний університет (ChNTU), Чернігів;
- Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (NTU KhPI), Харків;
- Прикарпатський національний університет ім. Ст. Стефаника (PNU), Івано-Франківськ.

Основна мета проекту BUSEEG полягає у розробці та впровадженні концепції безперервної освіти (Lifelong Learning) в Росії та Україні з метою сталого стимулювання професійних та підприємницьких навичок шляхом виховання підприємницького духу і консультації підприємців-початківців на базі закладів вищої та професійної освіти. В рамках проекту були досягнуті наступні конкретні цілі:

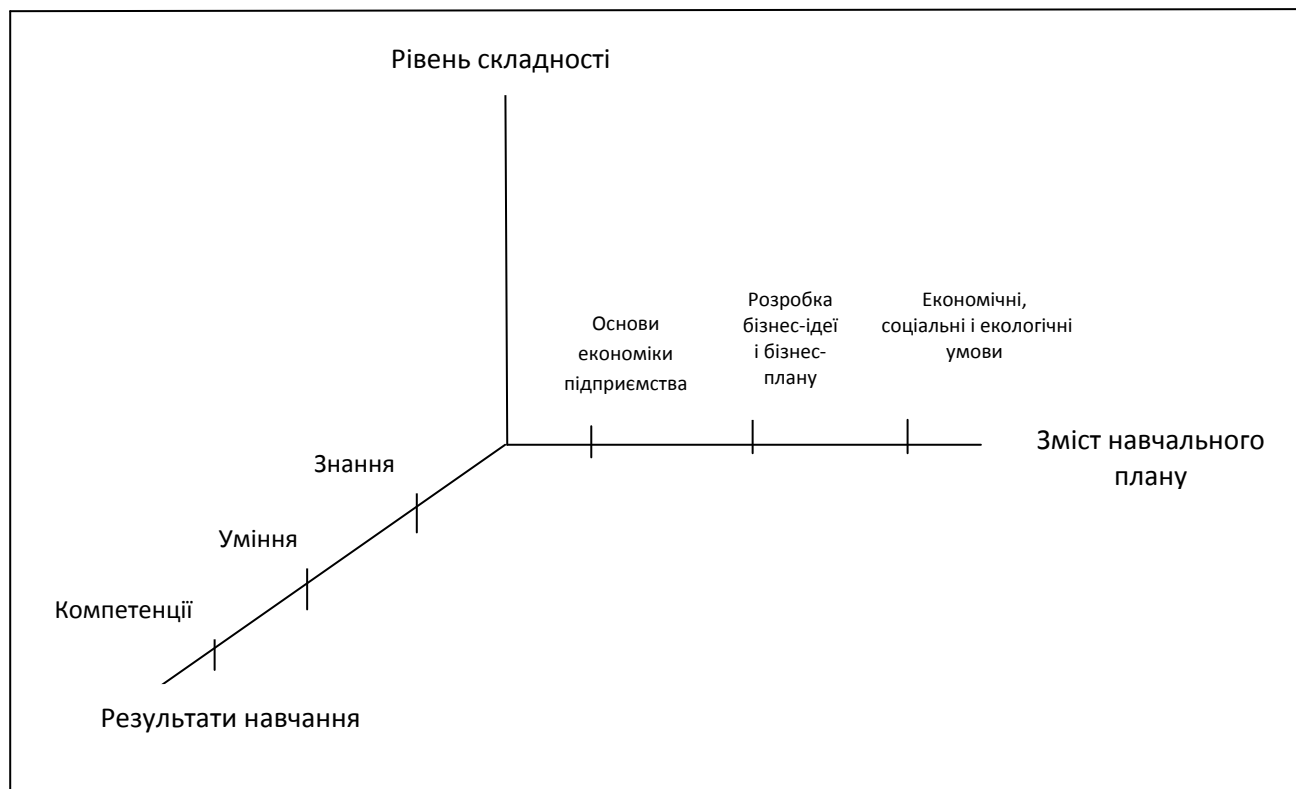
1. Введення або модернізація програм вищої освіти з метою виховання підприємницького духу для студентів різних спеціальностей (економіка, техніка, мови та ін.) в обсязі 20 залікових одиниць.
2. Введення або модернізація програм професійного навчання з метою виховання підприємницького духу для учнів різних спеціальностей (економіка, техніка, туризм та ін.) в обсязі 4 годин на тиждень.
3. Створення або реорганізація центрів консультації підприємців-початківців для випускників закладів вищої освіти за підтримки торгово-промислових палат.
4. Створення або реорганізація центрів консультації підприємців-початківців для випускників установ професійної освіти за підтримки торгово-промислових палат.
5. Підвищення кваліфікації викладачів закладів професійної освіти з економіки та економічної дидактиці на базі університетів та центрів підвищення кваліфікації працівників освіти з метою підтримки виховання підприємницького духу.
6. Підвищення кваліфікації викладачів закладів вищої освіти з економічної дидактиці в рамках конференцій, консультаційних семінарів та семінарів по підготовці викладачів курсів підвищення кваліфікації.

На першому етапі реалізації проекту було розроблено основний навчальний план (див. табл. 1) і модель компетенцій (див. рис. 1), на основі яких були

сформульовані результати навчання (Learning Outcomes), необхідні для виконання відповідальних професійних завдань, а також для створення та успішного ведення бізнесу. У закладах професійної освіти теми основного навчального плану реалізуються в обсязі 144 годин.

Підприємництво: створення і ведення бізнесу			
Зміст (обов'язкові предмети та/або предмети за вибором)		Основи 8 ECTS	Поглиблення 12 ECTS
Основи економіки підприємства для створення і ведення бізнесу			
	Правові умови	0,25	0,5
	Інвестиції/Постачання/Виробництво	0,25	0,5
	Фінансовий розрахунок та фінансування	2,0	3,0
	Маркетинг	2,0	3,0
	Організація/Персонал/Менеджмент	0,25	0,5
Формування бізнес-ідеї та складання бізнес-плану			
	Семінар з пошуку ідей і бізнес-планування	2,0	2,0
Економічні, соціальні та екологічні умови			
	Ринкова економіка	0,5	1,0
	Соціальна, особистісна та методична компетенції	0,5	1,0
	Соціальна і екологічна стійкість	0,25	0,5

Таблиця 1: Тематичні блоки основного навчального плану



Малюнок 1: Структура моделі компетенцій

На другому етапі реалізації проекту були розроблені навчально-методичні матеріали для впровадження основного навчального плану у формі компетентнісно-орієнтованого навчання в закладах вищої та професійної освіти. Всі матеріали є в електронній формі, обрані дидактичні матеріали опубліковані в даному посібнику.

Третій етап реалізації проекту полягає в початку навчання в партнерських університетах, а також коледжах і технікумах. Даний етап, що супроводжується використанням на заняттях представлених у даному збірнику навчально-методичних матеріалів, успішно розпочався у 2015/2016 навчальному році.

Відень, травень 2016

Ріхард Фортмюллер

Preface

The teaching and learning materials published within this book are the result of the EU-Tempus-Project BUSEEG “Developing Intra- and Entrepreneurial Competences through Entrepreneurship Education and Start-up Consultancy” („Berufliche und unternehmerische Selbständigkeit durch Entrepreneurship-Erziehung und Gründungsberatung“). The target group of these materials are university students from various fields of studies who are eager to learn how to found and manage a business in addition to their subject-specific academic education.

The consortium of this international education project, which is co-financed by the European Union and coordinated by the Vienna University of Economics and Business consists of the following 19 project partners from Ukraine, Russia, Germany, Hungary and Austria:

- Vienna University of Economics and Business (WU), Vienna;
- University of Konstanz (UKZ), Konstanz;
- Széchenyi István University (SZE), Győr;
- Lobachevsky State University (NNGU), N. Novgorod;
- Nizhny Novgorod Institute of Education Development (NIRO), N. Novgorod;
- Ministry of Education of the Nizhny Novgorod Region (MONo), N. Novgorod;
- Nizhny Novgorod Region Chamber of Commerce and Industry (TPP NN), N. Novgorod;
- Polzunov Altai State Technical University (AltGTU), Barnaul;
- Altai Region Institute of Teachers Professional Development (AKIPKRO), Barnaul;
- Altai Region Head Department of Education and Youth (Min Brn), Barnaul;
- Moscow State University of Geodesy and Cartography (MIIGAiK), Moscow;
- Ministry of Education and Science of the Russian Federation (Min RU), Moscow;
- Petrozavodsk State University (PetrGU), Petrozavodsk;
- Getman Kyiv National Economic University (KNEU), Kiev;
- Ministry of Education and Science of Ukraine (MESU), Kiev;
- Ukrainian Chamber of Commerce and Industry (TPP Ukraine), Kiev;

- Chernihiv National University of Technology (ChNTU), Chernihiv;
- National Technical University „Kharkiv Politechnic Institute” (NTU KhPI), Kharkiv;
- Stefanyk Carpathian National University (PNU), Ivano-Frankivsk.

The primary objective of this project is to implement a lifelong learning concept in order to sustainably support entrepreneurial self-employment through Entrepreneurship Education and start-up advice at vocational schools and universities in the Ukraine and Russia. In particular the following objectives have been achieved through this project:

1. Implementing and improving Entrepreneurship Education for students from various fields of studies (business administration, engineering, tourism etc.) with a total of 20 ECTS.
2. Implementing Entrepreneurship Education for students from various fields of studies (with a focus on business administration, engineering, tourism etc.) with a total of 4 hours per week at vocational schools.
3. Implementing and reorganizing start-up advice centres in cooperation with local chambers of commerce in order to support university graduates who intend to start their own businesses.
4. Implementing and reorganizing start-up advice centres in cooperation with local chambers of commerce in order to support vocational school graduates who intend to start their own businesses.
5. Training university and vocational school teachers in order to improve their expertise and teaching skills in Entrepreneurship Education
6. Training university teachers and lecturers at teacher training centres through training conferences, consulting workshops and a series of seminars for disseminators with focus on didactics of business content.

The result of the first phase of the project is a core curriculum (see table 1) as well as a competence model for Entrepreneurship Education (see figure 1). Based on the competence model learning outcomes, that are central to responsibly deal with professional tasks as well as found and manage a business, have been developed. At vocational schools the teaching and learning content of the common core is implemented to an extend of 144 hours.

Entrepreneurship – establishing and managing a business			
Content (mandatory and/or elective courses)		Common core 8 ECTS	In-depth module 12 ECTS
Basics in Business Administration			
	Legal Framework	0,25	0,5
	Investment/Acquisition/Production	0,25	0,5
	Calculation and Finance	2,0	3,0
	Marketing	2,0	3,0
	Organization/Human Resources/Management	0,25	0,5
Business Idea and Business Plan Development			
	Workshop on Business Ideas and Business Plan	2,0	2,0
Economic, Social and Ecological Framework			
	Market Economy	0,5	1,0
	Social-, Self-, Methodological Competence	0,5	1,0
	Social and Ecological Sustainability	0,25	0,5

Table 1: Content of the Core Curriculum

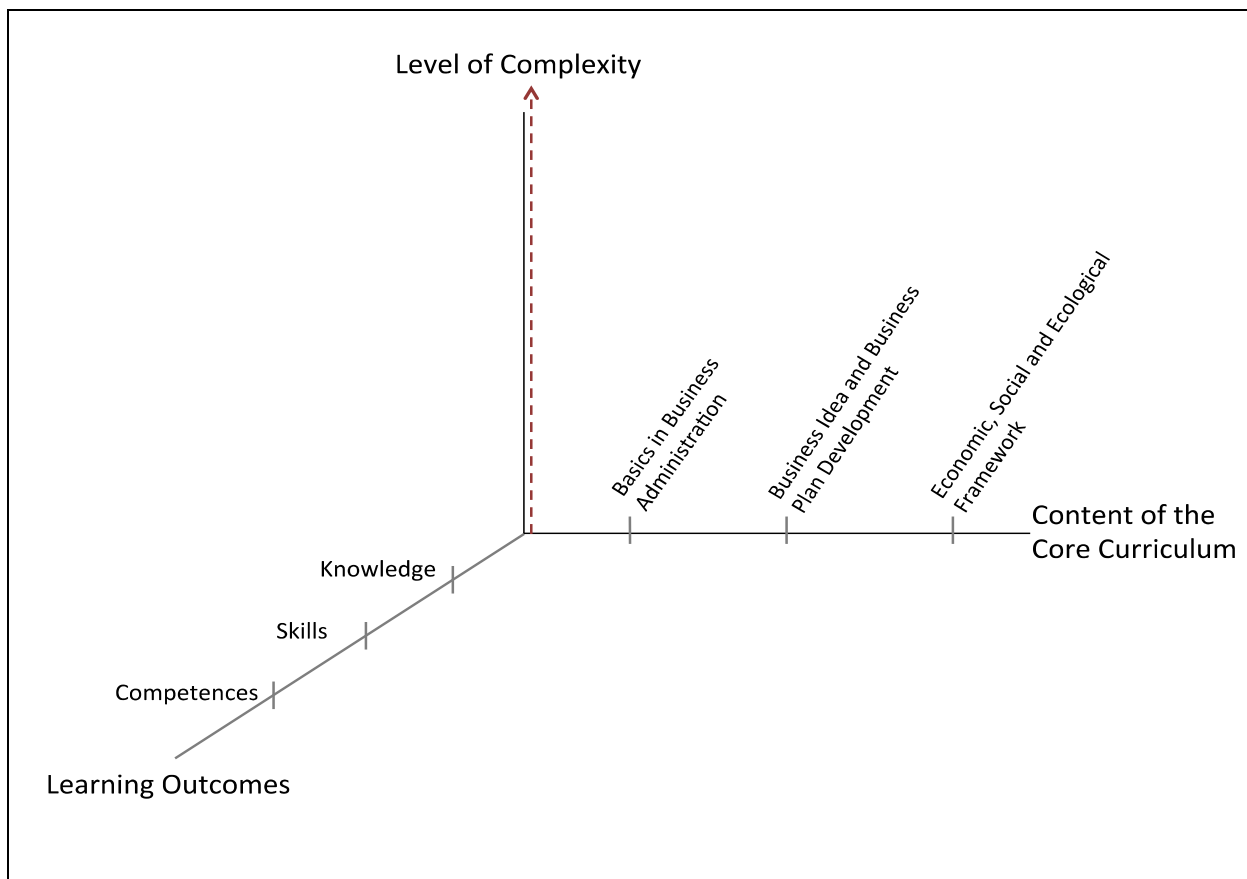


Figure 1: Structure of the competence model

The second phase of the project consisted of developing teaching and learning materials in order to implement the core curriculum through a competence based education at universities and vocational schools. The materials developed within this

project are available electronically and some selected materials are published in this book.

Within the third project phase the programs at the partner universities and the lessons at the vocational schools are implemented. This phase and therefore the practical application of the teaching and learning materials already successfully started in the year 2015/16.

Vienna, May 2016

Richard Fortmüller

Vorwort

Die im vorliegenden Buch publizierten Lehrmaterialien und Lernunterlagen wurden im Rahmen des EU-Tempus-Projektes „BUSEEG - Berufliche und unternehmerische Selbständigkeit durch Entrepreneurship-Erziehung und Gründungsberatung“ für Studierende verschiedener Studienrichtungen entwickelt, die zusätzlich zu ihrer fachwissenschaftlichen Ausbildung auch die Fähigkeit zur Gründung und Führung eines eigenen Unternehmens erwerben wollen.

Das Konsortium des von der Europäischen Union kofinanzierten und der Wirtschaftsuniversität Wien koordinierten internationalen Bildungsprojektes umfasst 19 Projektpartner aus der Ukraine, Russland, Deutschland, Ungarn und Österreich:

- Wirtschaftsuniversität Wien (WU);
- Universität Konstanz (UKZ);
- Universität Győr (SZE);
- Lobachevsky Staatliche Universität Nizhny Novgorod (NNGU), N. Novgorod;
- Institut für Bildungsentwicklung Nizhny Novgorod (NIRO), N. Novgorod;
- Ministerium für Bildung der Region Nizhny Novgorod (MONo), N. Novgorod;
- Industrie- und Handelskammer der Region Nizhny Novgorod (TPP NN), N. Novgorod;
- Polzunov Staatliche Technische Universität Altai (AltGTU), Barnaul;
- Institut für Weiterbildung der Lehrkräfte der Region Altai (AKIPKRO), Barnaul;
- Hauptverwaltung für Bildung und Jugend der Region Altai (Min Brn), Barnaul;
- Staatliche Universität für Geodäsie und Kartografie Moskau (MIIGAIK), Moskau;
- Ministerium für Bildung und Wissenschaft der Russischen Föderation (Min RU), Moskau;
- Staatliche Universität Petrozavodsk (PetrGU), Petrozavodsk;
- Getman Nationale Wirtschaftsuniversität Kiev (KNEU), Kiev;
- Ministerium für Bildung und Wissenschaft der Ukraine (MESU), Kiev;
- Industrie- und Handelskammer der Ukraine (TPP Ukraine), Kiev;

- Chernihiv Nationale Technologische Universität (ChNTU), Chernihiv;
- Nationale Technische Universität "Kharkiv Polytechnische Hochschule"(NTU KhPI), Kharkiv;
- Stefanyk Nationale Universität der Vorkarpaten (PNU), Ivano-Frankivsk.

Das generelle Ziel des BUSEEG-Projektes besteht in der Entwicklung und Umsetzung eines Lifelong Learning Konzeptes zur nachhaltigen Förderung der beruflichen und unternehmerischen Selbstständigkeit in Russland und der Ukraine durch Entrepreneurship-Erziehung und Gründungsberatung auf universitärer und Berufsschulebene. Im Einzelnen wurden im Rahmen des Projektes die folgenden Ziele realisiert:

1. Einführung bzw. Weiterentwicklung der Entrepreneurship-Erziehung an den Universitäten für Studierende verschiedener Studienrichtungen (Wirtschaft, Technik, Sprachen, etc.) im Umfang von 20 ECTS.
2. Einführung bzw. Weiterentwicklung der Entrepreneurship-Erziehung an den Berufsschulen für Schüler/innen verschiedener Fachrichtungen (Wirtschaft, Technik, Tourismus, etc.) im Umfang von 4 Wochenstunden
3. Aufbau bzw. Reorganisation der Gründungsberatungszentren an den Universitäten für Absolvent/innen in Kooperation mit den Handelskammern
4. Aufbau bzw. Reorganisation der Gründungsberatungszentren an den Berufsschulen für Absolvent/innen in Kooperation mit den Handelskammern
5. Fachliche und didaktische Weiterbildung der Berufsschullehrer/innen zur Entrepreneurship-Erziehung an den Universitäten bzw. Lehrerfortbildungszentren
6. Wirtschaftsdidaktische Weiterbildung der Hochschullehrer/innen durch Weiterbildungstagungen, Beratungsworkshops und Seminarreihen für Multiplikatoren

In der ersten Phase der Projektarbeit wurden ein Kerncurriculum (vgl. Tab. 1) und ein Kompetenzmodell (vgl. Abb. 1) entwickelt und darauf basierend die Learning Outcomes formuliert, die für die Übernahme verantwortungsvoller beruflicher Tätigkeiten und für die Gründung und erfolgreiche Führung eines Unternehmens

benötigt werden. In den Berufsschulen werden Lehr-Lern-Inhalte des gemeinsamen Kerns im Umfang von 144 Stunden umgesetzt.

Entrepreneurship – Unternehmensgründung und Unternehmensführung		
Studieninhalte (Pflichtfächer und/oder Wahlfächer)	Gemein-samer Kern 8 ECTS	Weitere Vertiefung 12 ECTS
Betriebswirtschaftliche Grundlagen		
Rechtliche Rahmenbedingungen	0,25	0,5
Investition/Beschaffung/Produktion	0,25	0,5
Kalkulation und Finanzierung	2,0	3,0
Marketing	2,0	3,0
Organisation/Personal/Management	0,25	0,5
Geschäftsideenentwicklung und Businessplan		
Ideenworkshop und Businessplan	2,0	2,0
Ökonomische, soziale und ökologische Rahmenbedingungen		
Marktwirtschaft	0,5	1,0
Sozial-, Selbst-, Methodenkompetenz	0,5	1,0
Soziale und ökologische Nachhaltigkeit	0,25	0,5

Tabelle 1: Themenbereiche des Kerncurriculums

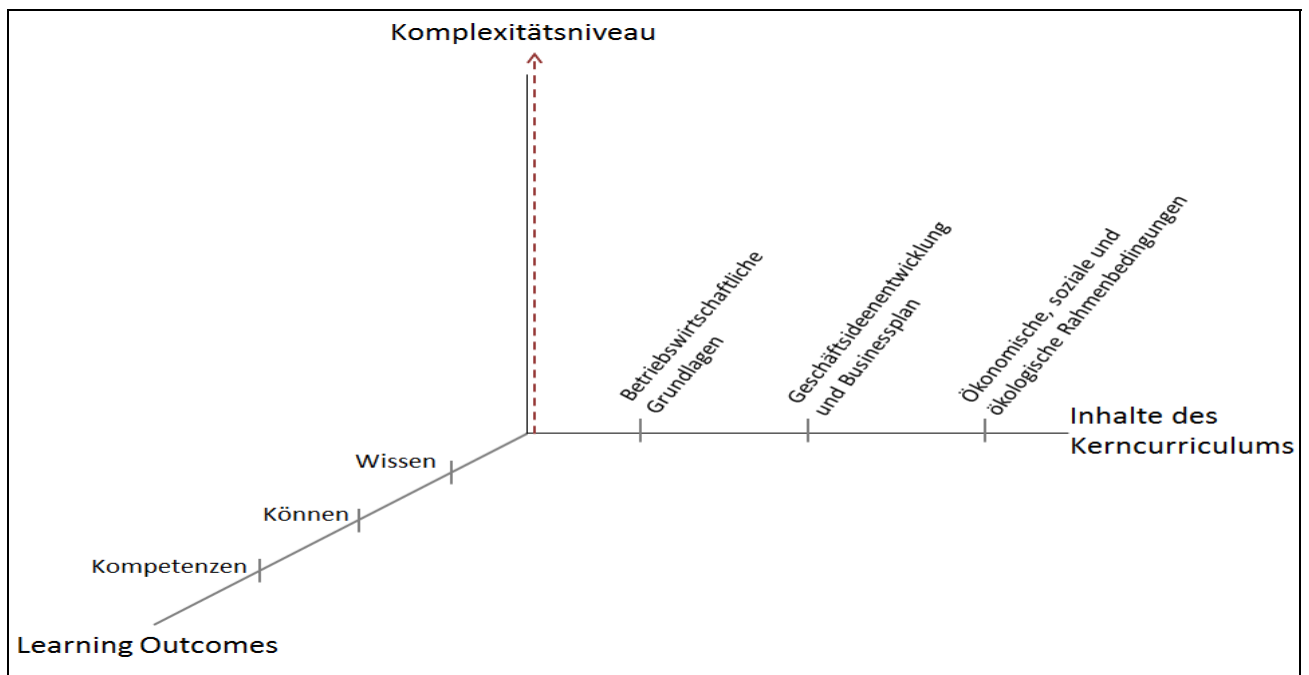


Abbildung 1: Aufbau des Kompetenzmodells

Die zweite Phase der Projektarbeit bestand in der Entwicklung von Lehr-Lern-Materialien zur Umsetzung des Kerncurriculums in Form eines kompetenzorientierten Unterrichts an Universitäten und in den Berufsschulen. Alle Lernunterlagen liegen in

elektronischer Form vor, ausgewählte didaktische Entwicklungen sind im vorliegenden Band publiziert.

Die dritte Projektphase besteht in der Aufnahme des Studienbetriebes an den Partneruniversitäten und der Durchführung des Unterrichts an den Berufsschulen. Diese Projektphase und der damit verbundene unterrichtspraktische Einsatz der hier veröffentlichten Lehr-Lern-Materialien haben bereits im Studienjahr 2015/16 erfolgreich begonnen.

Wien, Mai 2016

Richard Fortmüller



1. Функції модуля

Для підприємців початківців фінансове обґрунтування бізнес-ідеї є ключовим аспектом її ефективної реалізації. Складність та різноманітність зовнішніх та внутрішніх фінансових відносин господарюючих суб'єктів, посилення конкуренції на фінансових та товарних ринках визначають необхідність високоефективного управління фінансами на мікрорівні з використанням світового досвіду і врахуванням вітчизняних реалій. В цих умовах об'єктивно зростає роль науково-обґрунтованих підходів до управління фінансами малого бізнесу і відповідно посилюється увага до можливостей використання наукового надбання фінансового менеджменту. Виступаючи складовою частиною системи загального менеджменту, фінансовий менеджмент дозволяє збалансовувати фінансові ресурси підприємств у відповідності до обраних пріоритетів діяльності, координувати результати та підвищувати ефективність виробничого менеджменту, маркетингу та менеджменту персоналу, формувати високі темпи економічного розвитку, значно підвищувати конкурентоспроможність суб'єктів господарювання і забезпечувати їх стабільний розвиток в довгостроковому періоді.

Нові умови господарювання змінюють застарілі стереотипи і виводять на передній план потребу формування широкого кругозору підприємців-початківців, їх системного погляду на проблеми фінансового забезпечення, творчого мислення щодо активного застосування інновацій у сфері фінансового управління. На старті бізнесу особливо важливими є питання раціонального співвідношення необхідних вкладень і очікуваного прибутку, забезпечення окупності вкладених інвестицій у стислі строки, встановлення оптимальної ціни з урахуванням рівня фактичних витрат та необхідності най скорішого досягнення точки беззбитковості започаткованого бізнесу.

Обговорення вищезазначених питань та виконання відповідних завдань з використанням методу кейсів допоможе студентам, які прагнуть придбати підприємницьке мислення та навички, зрозуміти принципи грамотного управління грошовими потоками нового бізнесу, розібратися з існуючими методичними підходами до визначення економічної та фінансової ефективності бізнесу, обґрунтування потреби в інвестиціях, оцінки окупності вкладень, фінансової стійкості бізнесу і здатності позичальника виплатити відсотки і основну суму боргу по кредиту.



2. Компетенції

Перед вивченням модулю студенти:

- мають уявлення про сутність підприємницької діяльності, місію та цілі функціонування бізнесу;
- мають уявлення про рух грошових коштів в процесі виробництва, розподілу та споживання;
- мають базові знання з економіки підприємства і розуміють систему його фінансових відносин в залежності від особливостей обраної організаційно-правової форми;

- мають уявлення про класифікацію витрат, вміють виділяти непрямі та прямі, постійні та і змінні витрати;
- вміють складати кошторис витрат та користуватися різними методами ціноутворення;
- можуть визначати необхідні статті фінансування при відкритті бізнесу, виявляти дефіцит та надлишок грошових коштів;
- вміють самостійно працювати з літературою в рамках поставлених завдань;
- можуть аналізувати, порівнювати, інтерпретувати інформацію, виділяти головне з тексту;
- вміють оцінювати і зіставляти описувані моделі, встановлювати причинно-наслідкові зв'язки між окремими факторами.

Після вивчення модулю студенти повинні вміти:

- пояснювати характер, склад і класифікаційні ознаки грошових надходжень підприємства;
- вміти визначати вхідні та вихідні грошові потоки від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства;
- вміти визначати дефіцит (надлишок) грошових коштів в конкретній ситуації;
- розуміти різницю між валовим і чистим доходом;
- вміти визначати різницю між прямими і непрямими, змінними та постійними витратами на конкретних прикладах, а також розуміти місце їх виникнення;
- вміти визначати собівартість та ціну виготовленої продукції, робіт та послуг;
- вміти визначати виручку від реалізації продукції, робіт та послуг шляхом методу прямого рахунку, укрупненого методу, комбінованого методу;
- вміти на конкретних прикладах визначати розмір валової маржі та коефіцієнта валової маржі з метою аналізу можливостей покриття постійних витрат і отримання прибутку;
- вміти визначати точку беззбитковості бізнесу та запас його фінансової міцності;
- вміти використовувати графічний метод для визначення точки беззбитковості бізнесу;
- вміти характеризувати вплив окремих факторів на обсяг та структуру виручки від реалізації продукції, робіт та послуг з метою максимізації її розміру;
- вміти на конкретних прикладах визначати загальні інвестиційні потреби новостворюваного бізнесу на різних стадіях його життєвого циклу;
- використовувати окремі методи (NPV, PI, PBP, DPBP, IRR) для оцінки ефективності інвестицій;
- знати відмінності окремих джерел фінансування бізнесу та переваги їх застосування;
- розуміти різницю у можливостях фінансування новостворюваного та діючого бізнесу;
- вміти визначити ціну залученого капіталу, в тому числі власного та позикового;
- на основі конкретних ситуацій розраховувати необхідний обсяг короткострокового та довгострокового фінансування бізнесу; оцінювати ефективність використання різних методів фінансування малого підприємства;
- вміти аналізувати фінансову звітність підприємства за допомогою коефіцієнтного метода та визначити економічну успішність бізнесу;
- знати особливості розробки основних фінансових планів підприємства та основні види бюджетів, що використовуються для планування діяльності підприємства;
- вміти складати звіт про фінансові результати підприємства; кеш-баланс (план грошових потоків) новостворюваного бізнесу у короткостроковій та довгостроковій перспективі, баланс підприємства та розуміти вплив окремих господарських операцій на зміну окремих статей активу та пасиву.



3. Організація занять

№	Час (хв)	Зміст	Форма	Засоби
1.	5	Вступ в інформаційний блок «Витрати виробництва та собівартість продукції, робіт та послуг»	Викладач	
2	30	Вивчення навчального матеріалу по темі (міні-лекція викладача з наданням навчальних матеріалів у формі мультимедійної презентації Power Point).	Викладач	ІЛ 1,2
3	15	Уточнюючі питання студентів. Власні приклади студентів. Доповнення викладача.	Студенти / Викладач	
4	20	Знайомство з кейсом «Створення агрооселі «Чорногуз»	Студенти	РЛ 1
5	40	Робота з кейсом. Знайомство з особливостями визначення витрат виробництва та собівартості послуг проживання, харчування та трансферу. Виконання завдань.	Студенти	РЛ 2, завдання 1,2,3, РЛ5
6	20	Обговорення результатів. Виявлення помилок в розрахунках.	Студенти / Викладач	РЛПР 2 , РЛПР5
7	20	Індивідуальне опитування на розуміння матеріалу	Студенти / Викладач	
8	10	Висновки	Студенти	
	80+80			
9	5	Вступ в інформаційний блок «Ціноутворення»	Викладач	
10	20	Вивчення навчального матеріалу по темі (міні-лекція викладача з наданням навчальних матеріалів у формі мультимедійної презентації Power Point).	Викладач	ІЛ3
11	10	Уточнюючі питання студентів. Власні приклади студентів. Доповнення викладача.	Студенти / Викладач	
12	20	Робота з кейсом «Створення агро оселі «Чорногуз». Знайомство з особливостями визначення ціни основних та додаткових послуг туризму . Виконання завдань	Студенти	РЛ 3, РЛ 4
13	20	Обговорення результатів. Виявлення помилок в розрахунках.	Студенти / Викладач	РЛПР 3, РЛПР 4
14	5	Висновки	Студенти/ Викладач	
	80			

№	Час (хв)	Зміст	Форма	Засоби
15	5	Вступ в інформаційний блок «Маркетинг»	Викладач	
16	20	Вивчення навчального матеріалу по темі (міні-лекція викладача з наданням навчальних матеріалів у формі мультимедійної презентації Power Point).	Викладач	ІЛ 4
17	10	Робота з кейсом «Створення агро оселі «Чорногуз». Власні приклади студентів щодо формування маркетингової стратегії та визначення витрат на рекламу. Доповнення викладача.	Студенти / Викладач	РЛ5
18	20	Робота з кейсом «Створення гелевої авто мийки «Чисто». Знайомство з методикою проведення SWOT-аналізу нового бізнесу. Виконання завдань	Студенти	РЛ 8
19	20	Обговорення результатів. Виявлення помилок в розрахунках.	Студенти / Викладач	РЛПР 5, РЛПР8
20	5	Висновки	Студенти	
	80			
21	5	Вступ в інформаційний блок «Визначення інвестиційних витрат на створення бізнесу»	Викладач	
22	20	Вивчення навчального матеріалу по темі (міні-лекція викладача з наданням навчальних матеріалів у формі мультимедійної презентації Power Point).	Викладач	ІЛ 5
23	10	Уточнюючі питання студентів. Власні приклади студентів. Доповнення викладача.	Студенти / Викладач	
24	20	Робота з кейсом «Створення гелевої авто мийки «Чисто». Знайомство з особливостями визначення окремих статей інвестиційних витрат. Виконання	Студенти	РЛ 9, завдання 1,2,3,4
25	20	Обговорення результатів. Виявлення помилок в розрахунках.	Студенти / Викладач	РЛПР 9
26	5	Висновки	Студенти	
	80			
27	5	Вступ в інформаційний блок «План виробництва. Виручка від реалізації продукції»	Викладач	
28	20	Вивчення навчального матеріалу по темі (міні-лекція викладача з наданням навчальних матеріалів у формі мультимедійної презентації Power Point).	Викладач	ІЛ 6

№	Час (хв)	Зміст	Форма	Засоби
29	10	Уточнюючі питання студентів. Власні приклади студентів. Доповнення викладача.	Студенти / Викладач	
30	20	Робота з кейсом «Створення гелевої автомийки «Чисто». Знайомство з особливостями планування доходів від надання послуг автомийки. Виконання завдань	Студенти	РЛ 10
31	20	Обговорення результатів. Виявлення помилок в розрахунках.	Студенти / Викладач	РЛПР 10
32	5	Висновки	Студенти	
	80			
33	5	Вступ в інформаційний блок «Операційний аналіз прибутку»	Викладач	
34	20	Вивчення навчального матеріалу по темі (міні-лекція викладача з наданням навчальних матеріалів у формі мультимедійної презентації Power Point).	Викладач	ІЛ 7
35	10	Уточнюючі питання студентів. Власні приклади студентів. Доповнення викладача.	Студенти / Викладач	
36	20	Робота з кейсом «Створення агро оселі «Чорногуз». Розробка пропозицій щодо формування мінімальної середньоденної кількості туристів (точки беззбитковості бізнесу).	Студенти	РЛ 6
37	10	Обговорення результатів. Виявлення помилок в розрахунках.	Студенти / Викладач	РЛПР6
38	60	Знайомство з кейсом «Відкриття масажного кабінету«Paradise». Перевірка навичок студентів щодо вміння визначати змінні та постійні витрати, собівартість надання послуг, обґрунтовувати ціни послуг. Знайомство з методикою визначення точки беззбитковості в розрізі окремих видів послуг, планування виручки від реалізації, визначення валової маржі та коефіцієнту покриття витрат. Виконання завдань.	Студенти	РЛ 11, РЛ12, РЛ 13, РЛ 14, РЛ 15
39	20	Обговорення результатів. Виявлення помилок в розрахунках.	Студенти / Викладач	РЛПР 12 , РЛПР13, РЛПР 14,
40	10	Індивідуальне опитування на розуміння матеріалу	Студенти / Викладач	
41	5	Висновки	Студенти	
	80+80			

№	Час (хв)	Зміст	Форма	Засоби
42	5	Вступ в інформаційний блок «Фінансове забезпечення бізнес-ідеї»	Викладач	
43	20	Вивчення навчального матеріалу по темі (міні-лекція викладача з наданням навчальних матеріалів у формі мультимедійної презентації Power Point).	Викладач	ІЛ8
44	10	Уточнюючі питання студентів. Власні приклади студентів. Доповнення викладача.	Студенти / Викладач	
45	20	Робота з кейсом «Відкриття масажного кабінету«Paradise». Знайомство з особливостями формування структури капіталу нового бізнесу , методикою обґрунтування умов кредитування та складання графіку погашення боргу. Виконання завдань	Студенти	РЛ 11, РЛ 16, РЛ 17
46	20	Обговорення результатів. Виявлення помилок в розрахунках.	Студенти / Викладач	РЛПР 16, РЛПР 17
47	5	Висновки	Студенти	
	80			
48	5	Вступ в інформаційний блок «Фінансове планування. Прогнозування звіту про фінансові результати»	Викладач	
49	20	Вивчення навчального матеріалу по темі (міні-лекція викладача з наданням навчальних матеріалів у формі мультимедійної презентації Power Point).	Викладач	ІЛ 9
50	10	Уточнюючі питання студентів. Власні приклади студентів. Доповнення викладача.	Студенти / Викладач	
51	20	Робота з кейсом «Відкриття масажного кабінету«Paradise». Знайомство з особливостями формування статей прогнозного звіту про фінансові результати (форма 2). Виконання завдань	Студенти	РЛ 18
52	20	Обговорення результатів. Виявлення помилок в розрахунках.	Студенти / Викладач	РЛПР 18
53	5	Висновки	Студенти	
	80			

№	Час (хв)	Зміст	Форма	Засоби
54	5	Вступ в інформаційний блок «Фінансове планування. Прогнозування звіту про рух грошових потоків»	Викладач	
55	20	Вивчення навчального матеріалу по темі (міні-лекція викладача з наданням навчальних матеріалів у формі мультимедійної презентації Power Point).	Викладач	ІЛ 10
56	10	Уточнюючі питання студентів. Власні приклади студентів. Доповнення викладача.	Студенти / Викладач	
57	20	Робота з кейсом «Відкриття масажного кабінету«Paradise». Знайомство з особливостями формування статей прогнозного звіту про Рух грошових коштів (форма 3). Виконання завдань.	Студенти	РЛ 18
58	20	Обговорення результатів. Виявлення помилок в розрахунках.	Студенти / Викладач	РЛПР 18
59	5	Висновки	Студенти	
	80			

Умовні позначення:

ІЛ – інформаційні листи

РЛ – робочі листи

РЛПР – робочі листи - пропозиції рішення



4. Коментарі до організації занять

K1: вступ в інформаційний блок передбачає усне пояснення студентам цілей і завдань заняття, характеристику основних компетенцій, знайомство з основною та додатковою літературою.

K2: проводиться невелика лекція-візуалізація по темі заняття, подача інформаційного матеріалу відбувається з використанням презентації та мультимедійної техніки. Студентам пояснюється теоретичний матеріал, необхідний для роботи, основні моменти занотовуються.

K3: для перевірки засвоєння інформаційного матеріалу відбувається обмін думками серед студентів, наводяться власні приклади, вносяться уточнення та доповнення викладачем, після чого студентам пояснюється порядок виконання завдання, пред'являються вимоги до оцінки проектів, даються методичні рекомендації до успішного виконання завдання.

K4: студенти знайомляться з матеріалами кейсу, задають уточнюючі запитання, обговорюють основні проблемні моменти даної ситуації.

K5: на виконання вказаних завдань кожному студенту відводиться 40 хвилин, протягом яких вони розробляють проект в письмовому вигляді (на комп'ютері або від руки в залежності від технічного оснащення кабінету).

K6: по завершенню роботи студенти коротко доповідають підсумки і результати, які оцінюються як викладачем, так і групою. В процесі групової дискусії виявляються сильні та слабкі сторони кожного з варіантів виконання завдання, даються рекомендації щодо їх доопрацювання.

K7: за результатами заняття здійснюється індивідуальне опитування студентів та оцінюється рівень їх знань та отриманих навичок, даються поради щодо організації самостійної роботи.

K8: студентам пропонується зробити основні висновки за результатами заняття.

K9: вступ в інформаційний блок передбачає усне пояснення студентам цілей і завдань заняття, характеристику основних компетенцій, знайомство з основною та додатковою літературою.

K10: проводиться невелика лекція-візуалізація по темі заняття, подача інформаційного матеріалу відбувається з використанням презентації та мультимедійної техніки. Студентам пояснюється теоретичний матеріал, необхідний для роботи, основні моменти занотовуються.

K11: для перевірки засвоєння інформаційного матеріалу відбувається обмін думками серед студентів, наводяться власні приклади, вносяться уточнення та доповнення викладачем, після чого студентам пояснюється порядок виконання завдання, пред'являються вимоги до оцінки проектів, даються методичні рекомендації до успішного виконання завдання.

K12: на виконання вказаного завдання кожному студенту відводиться 20 хвилин, протягом яких вони розробляють проект в письмовому вигляді (на комп'ютері або від руки в залежності від технічного оснащення кабінету).

K13: по завершенню роботи студенти коротко доповідають підсумки і результати, які оцінюються як викладачем, так і групою. В процесі групової дискусії виявляються сильні та слабкі сторони кожного з варіантів виконання завдання, даються рекомендації щодо їх доопрацювання.

K14: студентам пропонується зробити основні висновки за результатами заняття, даються поради щодо організації самостійної роботи.

K15: вступ в інформаційний блок передбачає усне пояснення студентам цілей і завдань заняття, характеристику основних компетенцій, знайомство з основною та додатковою літературою.

K16: проводиться невелика лекція-візуалізація по темі заняття, подача інформаційного матеріалу відбувається з використанням презентації та мультимедійної техніки. Студентам пояснюється теоретичний матеріал, необхідний для роботи, основні моменти занотовуються. Після чого викладач знайомить студентів з порядком виконання завдання, пред'являє вимоги до оцінки проектів, дає методичні рекомендації до успішного виконання завдання.

K17: на виконання вказаного завдання відводиться 10 хвилин, протягом яких студенти працюють в парах і за результатами дискусії готують свій варіант рішення.

K18: на виконання вказаного завдання кожному студенту відводиться 20 хвилин, протягом яких вони розробляють проект в письмовому вигляді (на комп'ютері або від руки в залежності від технічного оснащення кабінету).

K19: по завершенню роботи студенти коротко доповідають підсумки і результати, які оцінюються як викладачем, так і групою. В процесі групової дискусії виявляються сильні та слабкі сторони кожного з варіантів виконання завдання, даються рекомендації щодо їх доопрацювання.

K20: студентам пропонується зробити основні висновки за результатами заняття, даються поради щодо організації самостійної роботи.

K21: вступ в інформаційний блок передбачає усне пояснення студентам цілей і завдань заняття, характеристику основних компетенцій, знайомство з основною та додатковою літературою.

K22: проводиться невелика лекція-візуалізація по темі заняття, подача інформаційного матеріалу відбувається з використанням презентації та мультимедійної техніки. Студентам пояснюється теоретичний матеріал, необхідний для роботи, основні моменти занотовуються.

K23: для перевірки засвоєння інформаційного матеріалу відбувається обмін думками серед студентів, наводяться власні приклади, вносяться уточнення та доповнення викладачем, після чого студентам пояснюється порядок виконання завдання, пред'являються вимоги до оцінки проектів, даються методичні рекомендації до успішного виконання завдання.

K24: на виконання вказаного завдання кожному студенту відводиться 20 хвилин, протягом яких вони розробляють проект в письмовому вигляді (на комп'ютері або від руки в залежності від технічного оснащення кабінету).

K25: по завершенню роботи студенти коротко доповідають підсумки і результати, які оцінюються як викладачем, так і групою. В процесі групової дискусії виявляються сильні та слабкі сторони кожного з варіантів виконання завдання, даються рекомендації щодо їх доопрацювання.

K26: студентам пропонується зробити основні висновки за результатами заняття, даються поради щодо організації самостійної роботи.

K27: вступ в інформаційний блок передбачає усне пояснення студентам цілей і завдань заняття, характеристику основних компетенцій, знайомство з основною та додатковою літературою.

K28: проводиться невелика лекція-візуалізація по темі заняття, подача інформаційного матеріалу відбувається з використанням презентації та мультимедійної техніки. Студентам пояснюється теоретичний матеріал, необхідний для роботи, основні моменти занотовуються.

K29: для перевірки засвоєння інформаційного матеріалу відбувається обмін думками серед студентів, наводяться власні приклади, вносяться уточнення та доповнення викладачем, після чого студентам пояснюється порядок виконання завдання, пред'являються вимоги до оцінки проектів, даються методичні рекомендації до успішного виконання завдання.

K30: на виконання вказаного завдання кожному студенту відводиться 20 хвилин, протягом яких вони розробляють проект в письмовому вигляді (на комп'ютері або від руки в залежності від технічного оснащення кабінету).

K31: по завершенню роботи студенти коротко доповідають підсумки і результати, які оцінюються як викладачем, так і групою. В процесі групової дискусії виявляються сильні та слабкі сторони кожного з варіантів виконання завдання, даються рекомендації щодо їх доопрацювання.

K32: студентам пропонується зробити основні висновки за результатами заняття, даються поради щодо організації самостійної роботи.

K33: вступ в інформаційний блок передбачає усне пояснення студентам цілей і завдань заняття, характеристику основних компетенцій, знайомство з основною та додатковою літературою.

K34: проводиться невелика лекція-візуалізація по темі заняття, подача інформаційного матеріалу відбувається з використанням презентації та мультимедійної техніки. Студентам пояснюється теоретичний матеріал, необхідний для роботи, основні моменти занотовуються.

K35: для перевірки засвоєння інформаційного матеріалу відбувається обмін думками серед студентів, наводяться власні приклади, вносяться уточнення та доповнення викладачем, після чого студентам пояснюється порядок виконання завдання, пред'являються вимоги до оцінки проектів, даються методичні рекомендації до успішного виконання завдання.

K36: на виконання вказаного завдання кожному студенту відводиться 20 хвилин, протягом яких вони розробляють проект в письмовому вигляді (на комп'ютері або від руки в залежності від технічного оснащення кабінету).

K37 по завершенню роботи студенти коротко доповідають підсумки і результати, які оцінюються як викладачем, так і групою. В процесі групової дискусії виявляються сильні та слабкі сторони кожного з варіантів виконання завдання, даються рекомендації щодо їх доопрацювання.

K38: на виконання вказаних завдань кожному студенту відводиться 60 хвилин, протягом яких вони розробляють проект в письмовому вигляді (на комп'ютері або від руки в залежності від технічного оснащення кабінету).

K39 по завершенню роботи студенти коротко доповідають підсумки і результати, які оцінюються як викладачем, так і групою. В процесі групової дискусії виявляються сильні та слабкі сторони кожного з варіантів виконання завдання, даються рекомендації щодо їх доопрацювання.

K40: за результатами заняття здійснюється індивідуальне опитування студентів та оцінюється рівень їх знань та отриманих навичок, даються поради щодо організації самостійної роботи.

K41: студентам пропонується зробити основні висновки за результатами заняття, даються поради щодо організації самостійної роботи.

K42: вступ в інформаційний блок передбачає усне пояснення студентам цілей і завдань заняття, характеристику основних компетенцій, знайомство з основною та додатковою літературою.

K43: проводиться невелика лекція-візуалізація по темі заняття, подача інформаційного матеріалу відбувається з використанням презентації та мультимедійної техніки. Студентам пояснюється теоретичний матеріал, необхідний для роботи, основні моменти занотовуються.

K44: для перевірки засвоєння інформаційного матеріалу відбувається обмін думками серед студентів, наводяться власні приклади, вносяться уточнення та доповнення викладачем, після чого студентам пояснюється порядок виконання завдання, пред'являються вимоги до оцінки проектів, даються методичні рекомендації до успішного виконання завдання.

K45: на виконання вказаного завдання кожному студенту відводиться 20 хвилин, протягом яких вони розробляють проект в письмовому вигляді (на комп'ютері або від руки в залежності від технічного оснащення кабінету).

K46: по завершенню роботи студенти коротко доповідають підсумки і результати, які оцінюються як викладачем, так і групою. В процесі групової дискусії виявляються сильні та слабкі сторони кожного з варіантів виконання завдання, даються рекомендації щодо їх доопрацювання.

K47: студентам пропонується зробити основні висновки за результатами заняття, даються поради щодо організації самостійної роботи.

K48: вступ в інформаційний блок передбачає усне пояснення студентам цілей і завдань заняття, характеристику основних компетенцій, знайомство з основною та додатковою літературою.

K49: проводиться невелика лекція-візуалізація по темі заняття, подача інформаційного матеріалу відбувається з використанням презентації та мультимедійної техніки. Студентам пояснюється теоретичний матеріал, необхідний для роботи, основні моменти занотовуються.

K50: для перевірки засвоєння інформаційного матеріалу відбувається обмін думками серед студентів, наводяться власні приклади, вносяться уточнення та доповнення викладачем, після чого студентам пояснюється порядок виконання завдання, пред'являються вимоги до оцінки проектів, даються методичні рекомендації до успішного виконання завдання.

K51: на виконання вказаного завдання кожному студенту відводиться 20 хвилин, протягом яких вони розробляють проект в письмовому вигляді (на комп'ютері або від руки в залежності від технічного оснащення кабінету).

K52: по завершенню роботи студенти коротко доповідають підсумки і результати, які оцінюються як викладачем, так і групою. В процесі групової дискусії виявляються сильні та слабкі сторони кожного з варіантів виконання завдання, даються рекомендації щодо їх доопрацювання.

K53: студентам пропонується зробити основні висновки за результатами заняття, даються поради щодо організації самостійної роботи.

K54: вступ в інформаційний блок передбачає усне пояснення студентам цілей і завдань заняття, характеристику основних компетенцій, знайомство з основною та додатковою літературою.

K55: проводиться невелика лекція-візуалізація по темі заняття, подача інформаційного матеріалу відбувається з використанням презентації та мультимедійної техніки. Студентам пояснюється теоретичний матеріал, необхідний для роботи, основні моменти занотовуються.

K56: для перевірки засвоєння інформаційного матеріалу відбувається обмін думками серед студентів, наводяться власні приклади, вносяться уточнення та доповнення викладачем, після чого студентам пояснюється порядок виконання завдання, пред'являються вимоги до оцінки проектів, даються методичні рекомендації до успішного виконання завдання.

K57: на виконання вказаного завдання кожному студенту відводиться 20 хвилин, протягом яких вони розробляють проект в письмовому вигляді (на комп'ютері або від руки в залежності від технічного оснащення кабінету).

K58: по завершенню роботи студенти коротко доповідають підсумки і результати, які оцінюються як викладачем, так і групою. В процесі групової дискусії виявляються сильні та слабкі сторони кожного з варіантів виконання завдання, даються рекомендації щодо їх доопрацювання.

K59: студентам пропонується зробити основні висновки за результатами заняття, даються поради щодо організації самостійної роботи.

5. Візуальні матеріали

ІЛ1 – Витрати виробництва

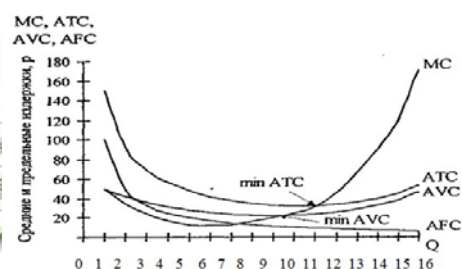
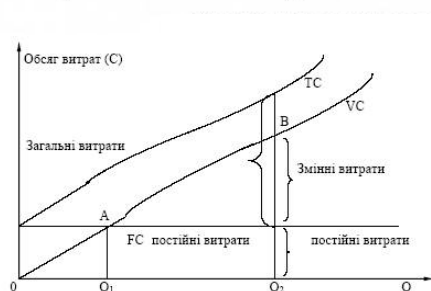


Витати виробництва — витрати різних видів економічних ресурсів (сировини, праці, основних засобів, послуг, грошей), безпосередньо пов'язаних з виробництвом економічних благ.

Ознаки класифікації	Групи витрат
По відношенню до виробничого процесу	основні витрати накладні витрати
По відношенню до обсягів виробництва	умовно-постійні витрати умовно-змінні витрати
За єдністю складу	одноеlementні витрати комплексні витрати
За способом віднесення на собівартість окремих видів виробництва	прямі витрати непрямі витрати
За доцільністю	продуктивні витрати непродуктивні витрати
За календарним періодом	поточні витрати одноразові витрати
За видами витрат	витрати за економічними елементами витрати за статтями калькуляції

- **Постійні витрати** (англ. *Fixed Costs* – FC) - витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції і які фірма повинна сплачувати навіть тоді, коли вона нічого не виготовляє.
- **Змінні витрати** (англ. *Variable Costs* - VC) — витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва.
- **Валові витрати** (загальні витрати, англ. *Total Costs* - TC) є сумою постійних і змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва.
- **Середні витрати** — витрати на одиницю продукції, що випускається. Розрізняють загальні середні витрати, змінні середні витрати, постійні середні витрати (позначаються ATC)

Графік зміни витрат: а) постійних; б) змінних; в) загальних

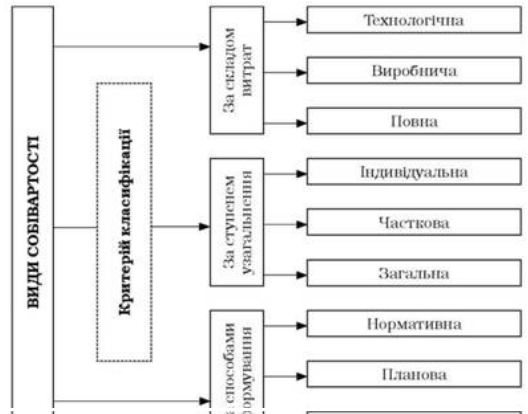


ІЛ2 – Собівартість продукції

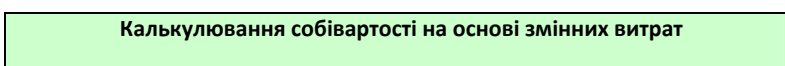


Собівартість продукції — це грошове вираження витрат на виробництво та реалізацію продукції

- Собівартість продукції слугує базою ціни товару і є її нижньою межею для виробника
- Собівартість є *планова (базова) і фактична, у тому числі: цехова, виробнича, повна або комерційна (валової, товарної і реалізованої продукції)*.



- Індивідуальна собівартість** - це собівартість конкретного виду продукції, певного виду робіт, послуг.
- Часткова собівартість** характеризує витрати з виробництва (та реалізації) певної групи продукції чи витрати окремих підрозділів.
- Загальна собівартість** характеризує загальний рівень витрат по підприємству на виробництво і реалізацію всієї продукції, що виготовлена підприємством, в тому числі роботи й послуги.



ІЛЗ – Ціноутворення



Ціна - це грошове вираження вартості товару, яке повністю задовольняє інтереси продавця і покупця або значною мірою однієї зі сторін (залежно від типу ринку, на якому представлений товар).

Запам'ятайте!



Ціна не може бути зовсім низькою, бо повинна відшкодувати витрати на виробництво, продаж, транспортування і принести додаткові гроші - прибуток.



1 етап

Визначення рівня ціни залежно від маркетингової мети

2 етап

Оцінка ринкової кон'юнктури

3 етап

Оцінка витрат

4 етап

Аналіз цін конкурентів

5 етап

Вибір методу ціноутворення

ВИДИ ЦІН



Фактори ціноутворення

- Попит
- Конкуренція

- Державне регулювання цін
- Маркетингова стратегія
- Посередники

- Витрати
- Етап життєвого циклу товару

ІЛ 4 – Маркетинг



Маркетинг - це концепція управління фірмою, в центрі якої знаходиться споживач з його потребами і запитами, які потрібно задовольнити в процесі розвитку бізнесу.



Пріоритет для малого бізнесу:
- реалізація маркетингової політики просування та цінової політики

Принципи, завдання та функції маркетингу

Маркетинг як сучасна філософія бізнесу базується

1. Орієнтація на споживачів і гнучке реагування виробництва і збуту на зміни попиту
2. Сегментування ринку передбачає виявлення конкретної групи споживачів (сегмента), на задоволення потреб якого через товари та послуги слід зорієнтувати діяльність підприємства
3. Глибоке дослідження ринку включає визначення ємності ринку, складових якостей товару, підходів до ціноутворення, ефективних каналів збуту, методів стимулювання продажу
4. Націленість маркетингу — це довгостроковий результат, що забезпечується інноваціями виробничої та збутової діяльності

Роль маркетингу у підприємницькій діяльності

Вивчення потреб у товарах, послугах	Створення у споживачів найкращого іміджу виробника товарів, послуг
Підприємницький успіх у процесі маркетингової діяльності забезпечується шляхом чіткої постановки та досягнення цілей	
Визначення конкурентних переваг і фокусування на них уваги споживачів	Реалізація та отримання прибутку



		Витрати на маркетинг	
		Вище, ніж у середньому у конкурентів	Нижче, ніж у середньому у конкурентів
Ціна	Нижче, ніж у середньому у конкурентів	Інтенсивний маркетинг	Вибіркове проникнення на ринок
	Вище, ніж у середньому у конкурентів	Широке проникнення на ринок	Пасивний маркетинг

ІЛ 5 – Інвестиційні витрати



Загальна сума **інвестиційних витрат** включає: витрати на формування основного капіталу (початкові та поточні інвестиції) ; витрати на формування оборотного капіталу; виробничі витрати.

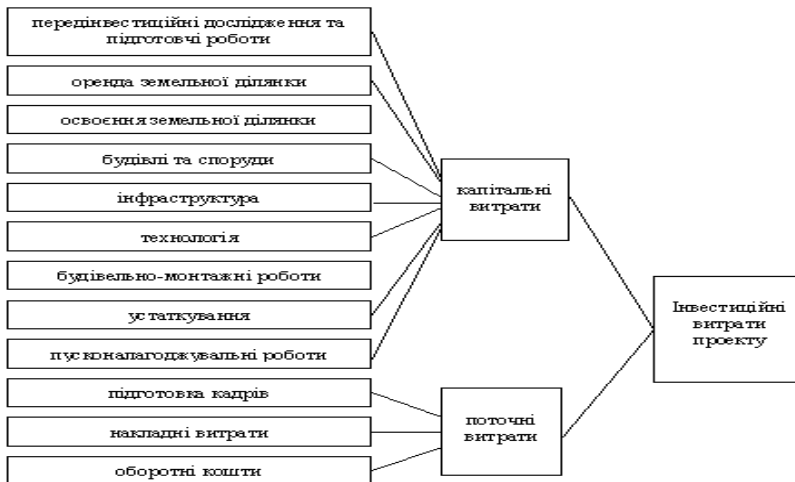
Склад інвестиційних потреб



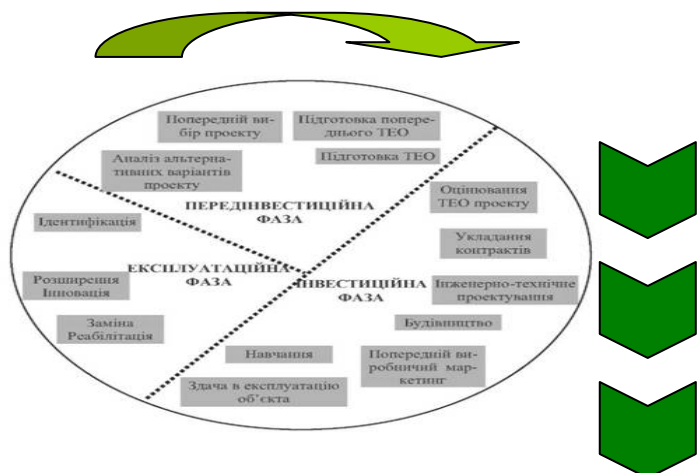
- **прямі інвестиції** - безпосередньо необхідні для реалізації інвестиційного проекту (інвестиції в основні засоби (матеріальні і нематеріальні активи) і оборотні кошти)

- **супутні інвестиції** - вкладення в об'єкти, безпосередньо технологічно не пов'язані із забезпеченням нормальної експлуатації (під'їзні шляхи, лінії електропередачі, каналізація тощо), і вкладення невиробничого характеру, наприклад, інвестиції в охорону навколишнього середовища, соціальну інфраструктуру.

- **інвестування виконання науково-дослідницьких робіт**



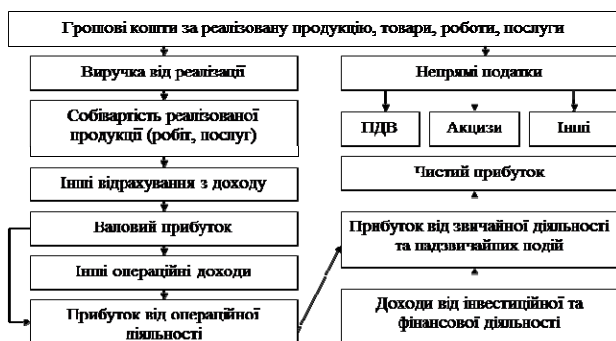
- Реінвестиції, що здійснюються за рахунок доходів від реалізації проекту, залежно від їх призначення відносяться до відповідного виду поточних інвестицій.
- При встановленні розмірів кожного виду інвестиційних витрат рекомендується враховувати резерв коштів на непередбачені інвестиційні роботи і витрати.



ІЛ 6 – Планування виручки від реалізації



Виручка від реалізації продукції – це сума грошей, що надійшла на рахунок підприємства чи в касу за реалізовану продукцію (виконані роботи, надані послуги).



Два методи визначення виручки від реалізації



Касовий метод - дохід (виручку) від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) та виконання інших операцій визначають за коштами, що надійшли на рахунки у вигляді платежів за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги, оприбуткованих матеріальних цінностей, а також від виконання інших операцій та фінансової діяльності

Метод нарахування - дохід (виручку) від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) та інших матеріальних цінностей визначають за вартістю відвантажених (переданих) товарів (підписання документа про виконані роботи, надані послуги) на відповідну дату. Застосування методів визначення доходу (виручки) від виконання господарських операцій та фінансової діяльності тісно пов'язане з чинним податковим законодавством, яке передбачає відповідальність будь-якої юридичної особи з моменту юридичного визнання дійсності проведених операцій

Методи планування виручки

Метод прямого розрахунку: $V = P \times \Sigma C$,
 V- виручка;
 P – кількість реалізованої продукції
 C - ціна реалізації одиниці продукції

Укрупнений метод: $V = \Sigma \text{Зп} + T - \Sigma \text{зк}$,
 V- виручка;
 Зп – залишки нереалізованої продукції на складі на початок періоду
 T – випуск товарної продукції в плановому періоді
 Зк – залишки нереалізованої продукції на складі на початок періоду

Комбінований метод:
 1. Виручка від реалізації основних видів продукції розраховується методом прямого розрахунку
 2. Виручка від реалізації інших видів продукції розраховується укрупненим методом

Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства

Прибуток :

- є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства,
- направлений на науково-технічне удосконалення підприємства, його матеріальної бази;
- є джерелом усіх форм інвестування;
- служить джерелом сплати податків.

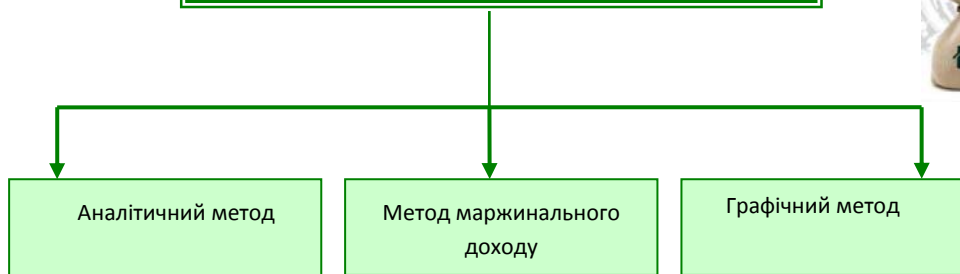


ІЛ7 – Точка безбитковості



Точка безбитковості (критична точка, критичний обсяг діяльності, «мертва» точка, поріг рентабельності, точка рівноваги, точка нульового прибутку) — це обсяг діяльності, за якого виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) дорівнює сукупним витратам підприємства, тобто це обсяг продажу, за якого підприємство не має ні прибутку, ні збитку.

Методи визначення точки безбитковості



$$BEP = \frac{FC}{(P - AVC)}$$

- **ВЕР**- точка безбитковості (*break-even point*) для одного виду продукції (фізичний обсяг)
- **FC** — постійні витрати;
- **P** — ціна одиниці продукції;
- **AVC** — середні змінні витрати.

Маржинальний дохід - різниця між виручкою від реалізації продукції та змінними витратами на її виробництво. Величина маржинального доходу повинна покривати постійні витрати та забезпечувати необхідне значення прибутку:

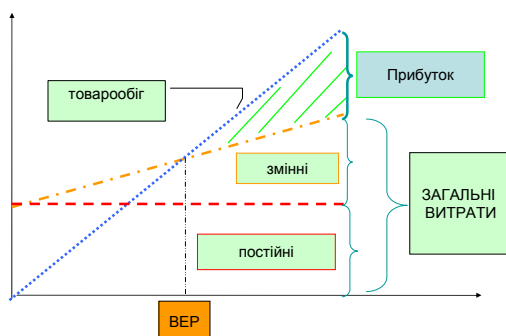
$$MD = V - C_{змін}$$

- де MD – маржинальний дохід;
- V – виручка від реалізації;
- C_{змін} – змінні витрати.

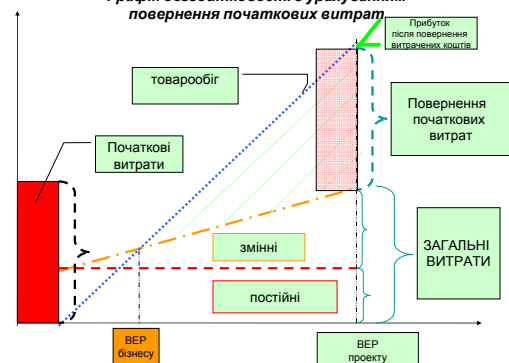
Для розрахунку **точки безбитковості у вартісному виразі** постійні витрати відносять до коефіцієнту маржинального доходу : $BEP = FC / Kmd$

Коефіцієнт маржинального доходу — це відношення маржинального доходу від реалізації одиниці продукції до її ціни. $Kmd = MD/P$

Графік безбитковості



Графік безбитковості з урахуванням повернення початкових витрат



ІЛ 8 – Інвестиційні ресурси



Інвестиційні ресурси – всі види грошових та інших активів, що залучаються для здійснення вкладень в об'єкти інвестування

Думай, перш ніж вкладати гроші, і не забувай думати, коли вже вклав їх»
(Ф. Дойл)

Класифікаційна ознака	Види інвестиційних ресурсів
1. За способом залучення	1.1 Власні 1.2. Позикові 1.3. Залучені
2. За джерелами залучення по відношенню до підприємства	2.1. Що формуються із внутрішніх джерел (внутрішні) 2.2. Що формуються із зовнішніх джерел (зовнішні)
3. За формою	3.1. Фінансові (грошові кошти, цінні папери та інші фін. інструменти) 3.2. Матеріальні (основні і оборотні засоби) 3.3. Нематеріальні (авторські права, патенти, ліцензії, ноу-хау, товарні знаки і т.і.) 3.4. Енергетичні 3.5. Трудові (досвід, уміння, підприємницькі здібності, особисті якості)
4. За часом залучення	4.1. Що залучаються на довгостроковій основі 4.2. Що залучаються на короткостроковій основі
5. За національною приналежністю власників	5.1. Що формуються за рахунок вітчизняного капіталу (внутрішні) 5.2. Що формуються за рахунок іноземного капіталу (іноземні)
6. За умовами отримання	6.1. Що отримані на конкурсних засадах 6.2. Що отримані за спеціальним призначенням
7. За умовами повернення	7.1. Що отримані на безповоротній основі 7.2. Що отримання на умовах подальшого повернення



Методи фінансування інвестицій

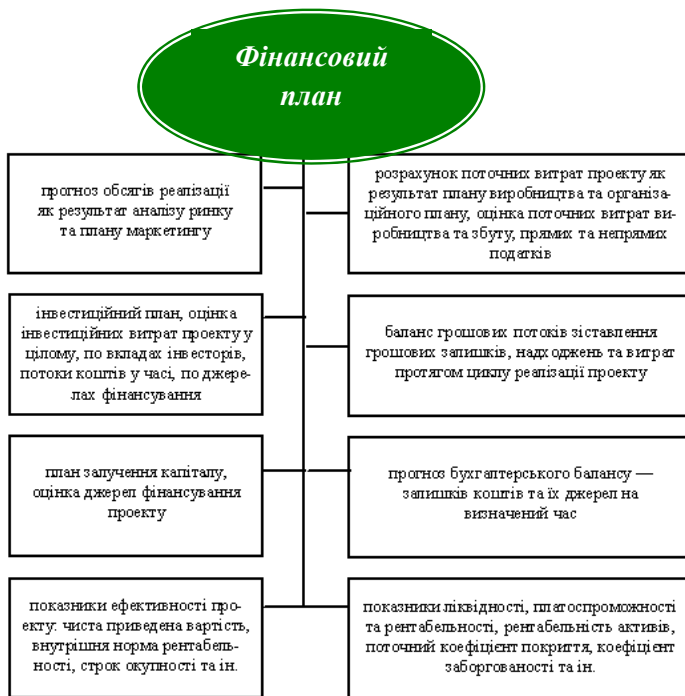
- Самофінансування
- Акціонування
- Боргове фінансування
- Лізинг
- Бюджетне фінансування
- Змішане (комбіноване) фінансування : проектне фінансування, державно-приватне партнерство
- Інші (венчурні фонди, гранти, інвестиційні портали, краудфандинг і т.і.)



ІЛ 9 – Фінансове планування

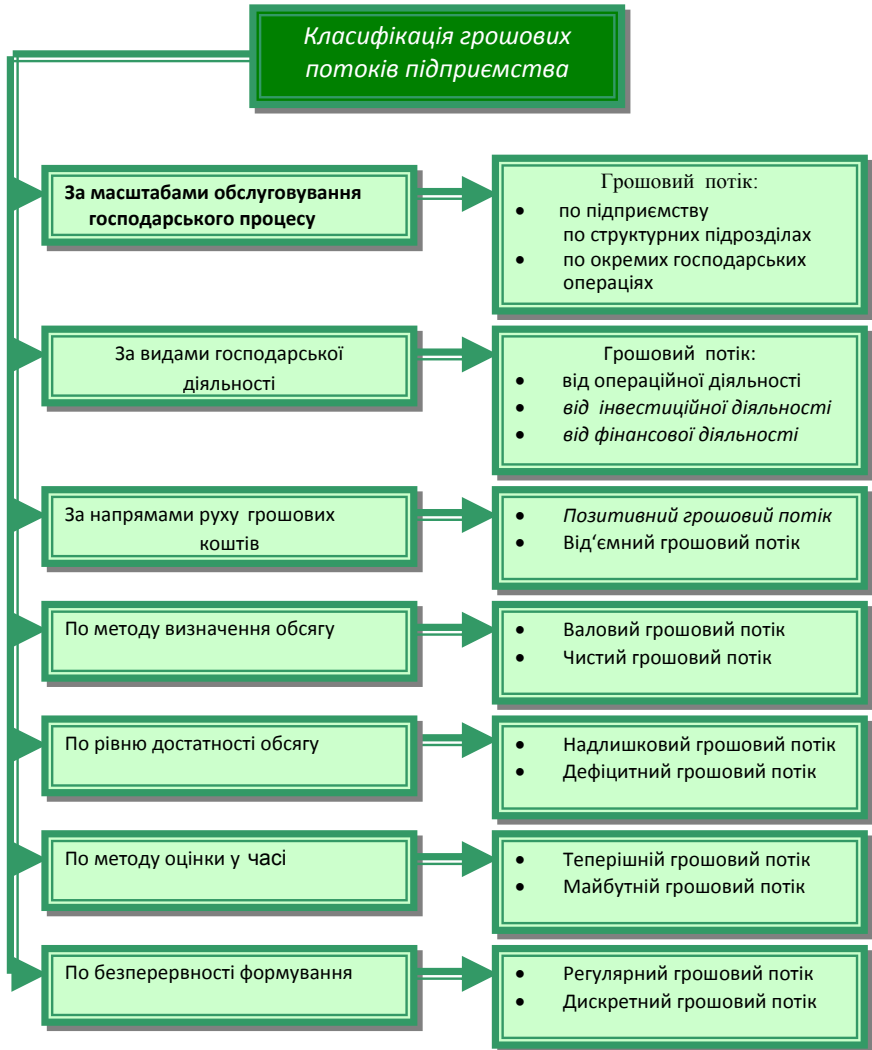


Фінансове планування — це процес розробки системи фінансових планів, який полягає у визначенні фінансових цілей, встановленні ступеня відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства та формулюванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей.





Грошові потоки – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів в результаті виробничо-господарської діяльності підприємств



Грошовий потік від операційної діяльності

Надходження грошових коштів:

- виручка від реалізації
- погашення дебіторської заборгованості
- аванси покупців

Виплати грошових коштів:

- оплата рахунків постачальників
- виплата заробітної плати
- платежі в бюджет
- виплата відсотків за кредит

Грошовий потік від інвестиційної діяльності

Надходження грошових коштів:

- продаж матеріального та нематеріального майна
- продаж цінних паперів інших підприємств

Виплати грошових коштів:

- придбання матеріального та нематеріального майна
- придбання цінних паперів інших підприємств
- повернення кредитів, наданих іншим підприємствам

Грошовий потік від фінансової діяльності

Надходження грошових коштів:

- від емісії цінних паперів
- залучення кредитів та позик
- дивіденди і відсотки по короткострокових фінансових вкладеннях

Виплати грошових коштів:

- повернення кредитів
- погашення облігацій та інших зобов'язань
- викуп власних акцій
- виплата дивідендів





6. Матеріали для занять

РЛ1 – Вихідні дані кейсу «Створення агроеселі «Чорногуз»

(бізнес-ідея студентки спеціальності «Туризмознавство»

ЧНТУ Макаревич Світлани)

Уже п'ять років Світлана вивчає професійні основи організації туризму в обласному місті Чернігові. Подорожі і мандрівки захоплювали її з дитинства, а тому з вибором спеціальності до душі складнощів не було. Навчання в стародавньому місті Чернігові, оповитому історією віків, збагачувало її не тільки в професійному плані, але й духовно. Проте кожен вільну хвилину Світлана подумки поверталась до рідної домівки у селі Баранівка, батьківщини її предків, що розкинулася на мальовничих берегах річки Ревна в оточенні чорних лісів поблизу стоянки давніх людей епохи мезоліту (IX тисячоліття до н.е.).

Багаті природні ресурси рідного краю завжди надихали її на нові ідеї. А ще дуже хотілося поділитися цією красою з іншими людьми. Мабуть тому й народилася у неї мрія після закінчення навчання в університеті **відкрити власну справу з надання послуг у сфері сільського туризму.**

Світлана ретельно вивчала умови розвитку сільського зеленого туризму в країнах Європи та порівнювала їх з Україною, де ця сфера діяльності лише набирає обертів. І в якийсь момент для себе вона зрозуміла, що здоров'я рекреаційних послуг та транспортних витрат, падіння рівня доходів населення, а також нестабільна політична ситуація на сході та півдні України спонукає населення до пошуку більш дешевих варіантів відпочинку.

Водночас, європейський досвід доводив, що відпочинок у селі є більш дешевою альтернативою дорогому пляжному або лікувально-оздоровчому туризму, і у той же час з не меншою ефективністю реалізує свої функції щодо зняття втоми та відновлення фізичних та психічних сил людини.

Врахувавши перелічені чинники, Світлана почала розробляти бізнес-план проекту створення сільського осередку зеленого туризму. А згадавши, як завжди з ранньої весни вона милувалася лелеками над батьківською хатою, вирішила назвати свою **агрооселю «Чорногуз»**. Саме так називають в її рідному краї цих величних птахів з родини лелекових.



Основна ідея проекту:

- надання послуг розміщення, харчування та організації дозвілля в умовах екологічно чистого довкілля та низької щільності населення, що відповідає сучасній концепції відпочинку "ландшафт-традиції-задоволення".

Мета:



- створити осередок сільського туризму агрооселю «Чорногуз» у селі Баранівка Семенівського району Чернігівської області на базі приватного будинку, що знаходиться у власності майбутнього підприємця.

Регіон:

- Один з найменш заселених та економічно розвинених районів Чернігівської області, Семенівський відрізняється потужним природним потенціалом та чистим довкіллям, що може сприяти найбільш ефективному зняттю хронічної втоми мешканців великих міст.
- Вибір регіону надання послуг сільського туризму був продиктований тим, що у власності сім'ї Світлани є 3-кімнатний будинок у селі Баранівка Семенівського району. Те, що він є досить віддаленим та одним з найменш розвинених районів області може бути привабливим фактором для тих, хто шукає можливості відпочинку в умовах незайманої природи.



Комерційна корисність (за розрахунками автора):

- Попередні прогностичні розрахунки показників діяльності агрооселі говорять на користь її відкриття.

Соціальна корисність:

- Діяльність агросадиби спрямована на надання послуг відпочинку городянам із рівнем доходу нижче середнього. Мешканці села матимуть змогу отримати додаткові можливості збуту сільськогосподарської продукції, вирощеної у підсобних господарствах. Проект спрямований на розвиток соціального туризму для тих, хто має невисокі доходи, сприятиме не лише відпочинку, але й духовному розвитку, активізації пізнавальної діяльності, екологічному вихованню туристів. Мешканці ж села отримають можливість збувати продукцію, вирощену у особистих селянських господарствах за місцем проживання. Рекреаційне освоєння мало заселеної території сприятиме збереженню соціального контролю за нею.

Екологічна корисність:

- виховання у туристів моделі екологічно відповідальної поведінки в природі.

Рекреаційні ресурси:



Організаційні можливості:

Організація різноманітних рекреаційних занять:

- Відпочинку на природі біля річки та у лісі;
- пляжний відпочинок;
- Заготівля грибів та ягід, лікарських трав;
- Рибальство;
- Екологічно-пізнавальні екскурсії;
- Краєзнавчо-історичні та етнографічні екскурсії.

Організація особистої участі туристів у веденні підсобного селянського господарства та сільськогосподарських заняттях: заготівлі дров та сіна, користування речами та предметами старовини, що виходять із вжитку.

Організація майстер-класів :

- з навчання традиційним ремеслам;
- виготовлення предметів декоративно-ужиткового призначення.

Організація здорового харчування стравами домашньої кухні, приготованими з місцевих екологічно чистих продуктів.

Конкуренти

Нині в області діє близько 40 садиб. Основними осередками сільського туризму є Чернігівський, Коропський та Ічнянський райони. У своєму розміщенні агросадиби прив'язані до основних річок області, а саме: Десни та Сноу, і озер (садиби "У Лісковицького озера", "У Святого озера", "Андріївські озера"), а також до місць концентрації історико-культурних і природних пам'яток (Чернігів, Тростянець, Качанівка, Седнів та інші). Всі садиби орієнтовані на отримання прибутку від задоволення потреб споживачів. Пропонуються послуги сімейного відпочинку, активного, орієнтованого на молодь, зелений туризм, тури вихідного дня, проведення корпоративів, свят.

Середня ціна проживання в сільських садибах Чернігівщини складає 60-150 грн. на добу, в Чернігові – від 200 гривень. Вартість триразового харчування коливається в межах 80-130 гривень на добу. В садибах також пропонується ряд додаткових послуг, наприклад, лазня, рибна ловля, полювання, піші, кінні та велопогулянки, організація екскурсій.

В Семенівському районі на даний час немає агросадиб та агроготелів.

Переваги запропонованого проекту:

1. Різноманітність рекреаційних занять та послуг.
2. Демократичні ціни.
3. Вища освіта у сфері туризму.

4. Віддаленість прямих конкурентів.

Вразливі місця та можливості зміцнення позицій:

Проблеми	Перспективи
Відсутність досвіду	Незаангажованість та сприйнятність до всього нового
Невідомість дестинації широкому загалу	Підтримка іміджу “загубленого світу”, де можливий повний релакс
Погана транспортна доступність	
Віддаленість від основних споживачів на дані послуги	Необхідність пошуку “свого” клієнта, який прагне відпочинку на самоті. Надання городянам з низькими доходами можливості бюджетного відпочинку на селі
Бідність села, відсутність звичних зручностей	Акцент на автентичності, елементах пригод та “виживання”

Аналіз діяльності прямих та непрямих конкурентів виявив, що не зважаючи на малу їх кількість, для ефективності проекту необхідно шукати власну цільову аудиторію. Нині сільський туризм в Чернігівській області є досить дорогим, послуги адресуються людям із середнього класу. Конкуренти потерпають від нестачі клієнтів. Ось чому Світлана планує привабити додаткових клієнтів своїми демократичними цінами, які вигідно відрізняються від тих, що існують на ринку послуг сільського туризму Чернігівської області. Окрім того, вона розглядає в якості важливої конкурентної переваги вищу освіту у сфері туризму, що безперечно стане їй в нагоді в процесі організації власної справи.

І хоча вразливі місця можуть бути перешкодою для успішного ведення бізнесу, але в них одночасно криються можливості для створення нової концепції сільського відпочинку, яка поки що мало розвинена в Чернігівській області. Саме виходячи з цієї концепції Світлана обґрунтовувала цільову аудиторію майбутнього бізнесу та послуги, які їх зацікавлять.



Цільова аудиторія:

- Сім'ї з дітьми;
- Городяни середнього віку, які втомилися від шуму міста;
- Молодь (активний відпочинок на природі);
- Рибалки та любителі тихого полювання;
- Люди творчої, розумової праці;
- Любителі спокійного відпочинку.



**Характеристика індивідуального господарства,
на базі якого відбуватиметься надання послуг:**

Послуги сільського туризму будуть надаватися на території приватної ділянки, що належить сім'ї Світлани. Площа ділянки – 0,5 га або 5000 м². На території ділянки знаходиться будинок, лазня, літній душ, туалет, погреб, будівля для утримання свійських тварин та зберігання деревини, криниця, критий навіс, обладнаний мангалом та гойдалкою, дитячий майданчик та невеликий сад з городом.

Будинок має передпокій та 4 кімнати. Екстер'єр будинку – типова українська хата, з ганком та клумбою, на якій ростуть квіти та яблуні. На даху обладнано декоративне лелечине гніздо. На паркані висить табличка з назвою садиби. Недалеко від паркану обладнаний дитячий майданчик. Інтер'єр будинку – піч, стіни білені, прикрашені картинами та українськими рушниками. Ліжка покриті покривалами з українським орнаментом. В кімнаті стоїть швейна машина, залишена від бабусі та інші предмети народного побуту.

З домашнього господарства утримуються кролики, кури.

Послуги агрооселі:

Основні послуги:

1. Проживання
2. Харчування
3. Трансфер (Туристів планується перевозити власним транспортним засобом Volkswagen T4, який на 30 км дороги витрачає 5 літрів дизельного палива).



При обґрунтуванні асортименту туристичних послуг Світлана виходила з того, що її основними клієнтами мають стати насамперед міські сім'ї з дітьми. Не маючи значних статків на оздоровлення дітей, вони можуть обрати бюджетний відпочинок на селі, який сприятиме консолідації сім'ї, розвитку та збагаченню знань та умінь дітей. Саме на них розраховане маленьке підсобне господарство, численні майстер-класи з вишивання, писанкарства, кулінарії, кінні прогулянки, екскурсії околицями села. До послуг молоді та городян середнього віку, що прагнуть відпочинку на природі – лазня, мангал, спортивний інвентар. Для любителів рибної ловлі та збиральництва – відповідне оснащення. Звичайно, Світлана ризикує викликати недовіру споживачів до якості своїх послуг, оскільки ціна є і рекламою, але, разом з тим, існує реальна можливість розширити аудиторію потенційних споживачів за рахунок категорій населення з невисокими доходами. На користь доцільності встановлення таких цін говорить і віддаленість села Баранівка, а також відсутність визначних "розкручених" пам'яток природи та історії. Садиба буде приймати або окремі родини, або невеличкі компанії.



Максимально в ній можна буде розмістити 8 осіб, але Світлана усвідомлює, що усі місця рідко будуть зайняті, оскільки любителі тихого спокійного відпочинку, які обирають її садибу, як правило, подорожують невеликими групами та не люблять присутності сторонніх компаній.

Розрахунок необхідних інвестицій:



Відкриття справи вимагає певних інвестицій. Світлана прагне досягти якомога більшої автентичності сільського оточення, тому віддає перевагу простому сільському інтер'єру, мінімуму техніки та звичних зручностей, що для городян може виявитись екзотикою. Прагнення до простоти зменшує і сукупні витрати на відкриття справи. Необхідно лише здійснити косметичний ремонт будинку, привести до ладу присадибну територію, закупити у достатній кількості постільну білизну, домашню техніку, рушники, спортивний та риболовецький інвентар. певних витрат потребуватиме реєстрація СПД. Сума початкових інвестицій становитиме 83750 грн.

Види витрат	Сума інвестицій
Ремонт будинку, будівництво лазні	50000
Облаштування двору, внутрішнього та зовнішнього простору	10000
Постільна білизна, рушники	3000
Купівля плити, холодильника, міксера, соковижималки	9450
Купівля посуду	2000
Купівля спортивного інвентарю	3000
Реєстрація СПД	2300
Першочергові витрати	4000
Усього інвестиційних витрат	83750

Звичайно, після того, як витрати окупляться, потік туристів збільшиться, а доходи підприємця почнуть зростати, можна буде ставити нові задачі щодо розширення асортименту додаткових послуг, на що знадобляться додаткові інвестиції.

РЛ 2 Розрахунок собівартості основних послуг агрооселі

Враховуючи вищенаведені дані та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно), допоможіть Світлані здійснити розрахунок собівартості основних послуг з урахуванням максимального завантаження агросадиби – 8 чол./ день.



Завдання 1



Визначте собівартість послуг проживання на підставі даних таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок собівартості послуг проживання

Витрати	Категорія витрат	Сума на 1 день
Комунальні витрати: - електроенергія - опалення (дрова): влітку восени взимку навесні	Змінні	
Амортизація: - ліжка (1500 грн.) - шафа (500 грн.) - телевізор (800 грн.) - стіл (400 грн.) - диван (1000 грн.) - постільна білизна (200 грн.) - дзеркало (100 грн.)	Постійні	
Витратні матеріали: - мило - туалетний папір - рушник	Змінні	
Всього собівартість: - влітку - восени - взимку - навесні	-	



Завдання 2



Визначте собівартість послуг харчування на підставі даних таблиць 2 і 3.

Перевагою садиби над іншими закладами відпочинку буде надання послуг харчування стравами домашньої кухні, виготовленими з місцевих екологічно чистих продуктів. В садибі передбачено триразове харчування. Пропонується приблизний варіант меню:

Сніданок	Обід	Вечеря
Хліб Суп молочний гречаний Яечня Сік Булочка Гарячий напій	Хліб Борщ український Картопля тушкована Котлета Булочка Компот	Млинці з тварогом Сметана Молоко

В таблиці 2 представлений розрахунок вартості сировини продуктів харчування.

Таблиця 2

Розрахунок вартості сировини продуктів харчування

Сировина	Вага	Ціна за одиницю виміру	Ціна з урахуванням ваги
Хліб	10 г		
Гречка	50 г		
Молоко	200 г		
2 яйця	-		
Сік	200 г		
Булочка	-		
Чай	5 г		
Цукор	10 г		
Всього сніданок:	-		
Хліб	10 г		
<u>Для борщу:</u>			
Буряк	80 г		
Картопля	50 г		
Капуста	70 г		
Морква	25 г		
Цибуля	5 г		
Томатне пюре	10 г		
Олія	10 г		
Перець солодкий	10 г		
Сало	5 г		
Часник	2 г		
М'ясо	50 г		
Сіль	5 г		
<u>Для картоплі тушованої:</u>			
Картопля	200 г		
Морква	50 г		
Цибуля	20 г		
Сіль	5 г		
М'ясо	50 г		
Булка	-		
Яблука (для компоту)	55 г		
Сметана	20 г		
Цукор	10 г		
Всього обід:	-	-	
Цукор	20 г		
Творог	80 г		
Борошно	50 г		
Молоко	50 г		
Масло	10 г		
Яйця	0,25 шт.		
Сметана	70 г		
Молоко	200 г		
Всього вечеря:	-	-	

Розрахунок собівартості послуг харчування

Витрати	Категорія витрат	Сума на 1 день
Вартість сировини: сніданок обід вечеря	Змінні	
Витратні матеріали	Змінні	
Витрати на: - електроенергію - газ (балонний)	Змінні	
Амортизація: - плита (3000 грн.) - холодильник (6000 грн.) - міксер (200 грн.) - соковижималка (250 грн.)	Постійні	
Всього:	-	



Завдання 3



Визначте собівартість послуг трансферу до райцентру на підставі даних таблиці 4 та самостійно зібраної інформації.

Таблиця 4

Розрахунок собівартості трансферу

Витрати	Вартість
Кількість палива	5 літрів дизельного палива
Вартість палива	
Витрати на паливно-мастильні матеріали	
Амортизація транспортного засобу	
Всього:	

РЛ 3 Розрахунок ціни надання основних послуг агрооселі



Завдання



Враховуючи вищенаведені в РЛ1 та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно), допоможіть Світлані здійснити розрахунок ціни основних послуг з урахуванням максимального завантаження агросадиби – 8 чол./ день, результатів розрахунків собівартості послуг в РЛПР 2, торгівельної націнки (30%) та порівняння цін конкурентів. Результати розрахунків собівартості та ціни основних послуг представити в таблиці.

Послуга	Собівартість	Ціна
Проживання		
Харчування		
Трансфер до райцентру		

РЛ 4 Розрахунок ціни додаткових послуг агрооселі



Завдання



Враховуючи можливості агрооселі запропонувати можливий перелік додаткових послуг та обґрунтувати можливий рівень їх цін. Дані оформити в таблиці.

Послуга	Ціна



РЛ 5 Визначення витрат на рекламу



Завдання

Розробіть план маркетингових заходів з метою залучення до агрооселі майбутніх клієнтів та визначте розмір витрат на рекламу з урахуванням сучасного рівня цін на рекламні засоби. Результати розрахунків представте в таблиці.

Вид реклами	Вартість реклами
Банери	
Візитки	
Флаєри	
Реклама на радіо	
Всього	

РЛ 6 Визначення мінімальної середньоденної кількості туристів для окуплення інвестицій



Завдання

Визначте мінімальну середньоденну кількість туристів для окуплення інвестицій, вкладених в проект, для різних сценаріїв:

- 1) розрахунок для 1 року окупності інвестованих коштів за рахунок прибутків з основних послуг;
- 2) розрахунок для 3 років окупності інвестованих коштів за рахунок прибутків з основних послуг;
- 3) розрахунок для 5 років окупності інвестованих коштів за рахунок прибутків з основних послуг.

Для кожної з альтернативи розрахуйте коефіцієнт завантаження агросадиби туристами.

Коефіцієнт завантаження для 1 року окупності інвестованих коштів	
Коефіцієнт завантаження для 3 років окупності інвестованих коштів	
Коефіцієнт завантаження для 5 років окупності інвестованих коштів	

РЛ7 – Вихідні дані кейсу «Створення гелевої автомийки «Чисто»

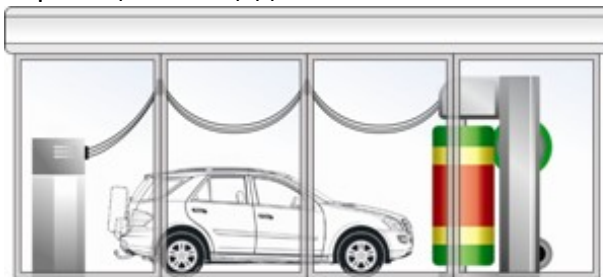
Основна ідея проекту:

Бізнес-ідея проекту полягає у створенні новітньої автомийки в м. Чернігові на три пости, яка попри звичні послуги мийки, буде надавати послуги гелевої, або так званої «сухої» автомийки, що відома своєю безпечністю для автомобіля та ефективністю. Саме це буде вирізняти це підприємство серед інших, оскільки на даний момент послуги гелевої мийки в м. Чернігові не надаються взагалі. Тому це автоматично буде виділяти нову автомийку серед конкурентів та допоможе зайняти свою долю ринку за рахунок впровадження даної інновації. Вибір саме цього виду діяльності обумовлений швидким ростом кількості автомобілів в місті, та пропорційним підвищенням попиту на послуги з миття автомобілів. Також, планується розмістити на території автомийки невелике кафе, де можна буде перекусити та відпочити поки миється машина.



Планується, що підприємство буде працювати з 7-ї ранку до 22 годин вечора, тобто 15 годин на добу та без вихідних. Це обумовлено тим, що основний потік автомобілів буде саме зранку, а також ввечері після закінчення робочого дня.

Дана автомийка буде мати 3 бокси для миття автомобілів. Перший бокс буде містити порталну автомийку. Мийка порталного типу являє собою П-подібну конструкцію, на якій змонтовано мийне обладнання, пара вертикальних щіток, одна горизонтальна і вентилятори для сушіння. У порталній мийці автомобіль заїжджає на платформу, а мийка сама переміщається щодо авто.



Портальна мийка також може мити колісні диски, днище машини, наносити піну. На організацію порталної мийки знадобиться приблизно 45-60 кв.м. Різні моделі порталних мийок можуть чистити від 8 до 25 автомобілів на годину. Для обслуговування порталної мийки достатньо однієї людини, на навчання якого йде не більше тижня, що також є немаловажним фактором в лані економії витрат на заробітну плату персоналу. Для даного підприємства буде закуплена мийка порталного типу виробництва KARCHER, що є виробником-лідером в виробництві автомийок. Це забезпечить високу якість виконання послуги та заслужить довіру у споживачів. Але разом з тим необхідно звернути увагу на негативну тенденцію, яка існує на ринку автомийок, оскільки багато споживачів невпевнені в безпечності даних мийок для своїх автомобілів. Так як багато підприємств, на яких встановлені дані типи мийок використовують неякісні щітки для миття, що згубно впливає на покриття автомобілів. Плюсом даного типу мийки є те, що вона швидка і забирає дуже мало часу на миття автомобіля, а також, як вже зазначалося раніше, майже не потребує персоналу для своєї роботи.

Наступні 2 бокси будуть використовуватися для мийки за допомогою апаратів високого тиску, тобто так званої безконтактної автомийки. Планується закупити 2 таких

апарати виробництва KARCHER. Варто звернути увагу, що даний тип мийки отримав в Україні саме широке поширення. Процес безконтактної мийки займає близько 10-ти хвилин і включає в себе: облив кузова струменями води під високим тиском, щоб збити бруд і змочити поверхню; нанесення спеціального миючого засобу - активної піни - за допомогою розпилювача або піногенератора. Активна піна - це концентрована лужна хімія з високою адсорбуючою здатністю.

Але головним видом діяльності, чим і буде позиціонувати себе підприємство на ринку, стане використання гелевої автомийки для миття автомобілів, або «мийки без води». Її суть полягає в тому, що для миття машини не потрібно вода, а використовується спеціальний екологічно чистий хімічний засіб. Він виробляється з природної сировини і не містить барвників. Засіб практично миттєво проникає в шар бруду, розм'якшує його, а часточки бруду і пісок обволікаються гелеподібним речовиною і опиняються в "капсулі". Бруд потім безпечно видаляється особливим рушником з мікрОВОлокна. Після застосування засобу, утворюється захисна плівка на лакофарбовому покритті автомобіля, що володіє антикорозійними властивостями і ефектом "антидощ".



Переваги даної технології в цілому можна звести до наступних:

1. Багатофункціональність

«Гелева автомийка» має без подряпин, полірує і захищає лакофарбове покриття автомобіля, замінюючи собою арсенал дорогої автокосметики. Прекрасно видаляє різні види важких забруднень - від слідів птахів і комах до смоли та олії. Надміцна гідрофобна плівка створює ефект дзеркальної поліровки, володіє грязевідштовхувальними засобами і захищає авто від шкідливого впливу ультрафіолетового випромінювання, кислотних опадів і агресивного впливу навколишнього середовища.

2. Універсальність

«Гелева автомийка» підходить для очищення і поліровки всієї поверхні кузова, фар, стекол, колісних дисків і навіть двигуна. Одночасно під час мийки відновлюється колір фарби і її глибина, створюється ефект «мокрого» блиску авто. Швидко і без утворення патьоків і розлук очищаються стекла автомобіля і дзеркала.

3 . Безпека

Дана автомийка відповідає сучасним екологічним вимогам і абсолютно безпечна для людини і навколишнього середовища. Миючий засіб можна використовувати навіть без рукавичок.

4 . Економічність

Значна економія на мийці, особливо на поліровці і твердому воску. Транспортні засоби після менше забруднюються, збільшується інтервал між мийками.

5 . Екологічність

«Суха мийка автомобілів» набагато екологічніше звичайної мийки . Це єдина у світі технологія, що дозволяє помити і відполірувати автомобіль однією склянкою води. Багаторічна практика в західній Європі та США доводить перевагу даної технології.

Отже, враховуючи значні переваги даної технології планується зайняти достатній сегмент ринку автомийок міста Чернігова, тільки за рахунок гелевої автомийки, а враховуючи, що даний вид діяльності в Чернігові взагалі нерозвинений, дане підприємство відкриє новий напрямок та стане на деякий час монополістом в цьому регіоні по даній технології, що в будь-якому разі принесе непогані прибутки.

Також, як зазначалося раніше, на території підприємства буде знаходитися невелике кафе, яке буде обслуговувати клієнтів, що очікують миття машини. В даному кафе буде організована мінімальна кухня, аби клієнти могли сповна задовольнитися даним видом послуги. Для ефективної діяльності кафе знадобиться до 80 кв.м., що буде включати площу необхідну для організації безпосередньо кухні, та саме місця відпочинку споживачів.

Місія автомийки «Мийка» - створити надійний та прибутковий бізнес, задовольняючи потреби споживачів у якісному та безпечному митті автомобіля.

Вцілому ж спектр послуг, що буде надаватися мийкою можна представити в таблиці.

Загальна характеристика послуг

Найменування	Характеристика	Ціна
Гелева автомийка	Надання послуг мийки за допомогою так званої «мийки без води»	50-65 грн
Безконтактна мийка	Надання послуг безконтактної мийки за допомогою апаратів високого тиску	55 грн
Портальна мийка	Надання послуг мийки автомобіля за допомогою портальної мийки	48 - 52 грн
Інші послуги	Надання широкого спектру додаткових індивідуальних послуг	10 – 80 грн
Кухня	Широке меню різноманітних закусок, салатів та іншої їжі, що будуть готуватися на спеціально обладнаній кухні.	6-45 грн

Номенклатура всіх послуг гелевої авто мийки наведена в таблиці.

Найменування послуги	Малолітражні авто	Легкові авто	Джип
Портальна мийка	48 грн	50 грн	52 грн
Мийка кузова (безконтактна)	45 грн	55 грн	75 грн
Гелева мийка	50 грн	65 грн	85 грн
Прибирання салону	40 грн	45 грн	65 грн
Прибирання багажника (пилосос)	від 15 грн	від 15 грн	від 20 грн
Мийка двигуна	50 грн	50 грн	70 грн
Поліровка кузова (ручна, препаратами Sonax, TurtleWax)	90 грн	100 грн	140 грн
Поліровка кузова (ручна, препаратами ТАІНО КОГҮО)	120 грн	150 грн	180 грн
Воскування кузова (холодним воском)	15грн	15 грн	25 грн
Воскування кузова (гарячим воском)	40 грн	50 грн	70 грн
Натирання зовнішнього пластику	15 грн	15 грн	25 грн
Чистка скла усередині салону	15 грн	20 грн	25 грн
Комплексна хімічстка салону	500 грн	650 грн	750 грн
Хімічстка			
1. Стелі	120 грн	140 грн	180 грн
2. Сидінь	160 грн	180 грн	200 грн
3. Карти дверей	80 грн	90 грн	100 грн
4. Багажника	60 грн	70 грн	90 грн
5. Килимного покриття салону	150 грн	160 грн	220 грн
Видалення бітумних плям (за місце)	20 грн	20 грн	20 грн
Комплексне очищення сильного бітумного забруднення	120 грн	150 грн	200 грн
Чистка дисків від нагару хімією	50 грн	60 грн	80 грн
Змазка гумових ущільнювачів	15 грн	15 грн	20 грн
Змазка замків	10 грн	10 грн	10 грн
Чистка шкіри (за 1 сидіння)	15 грн	15 грн	20 грн
Чистка шкіри салону (включаючи двері)	80 грн	80 грн	100 грн
Антидощ (за 1 скло бокове)	5 грн	5 грн	5 грн
Антидощ(за скло лобове/заднє)	10 грн	10 грн	15 грн



РЛ 8 SWOT - аналіз проекту



Завдання

Враховуючи вищенаведені дані та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно), проаналізуємо сильні та слабкі сторони автомийки за допомогою SWOT-аналізу. Результати оформіть у вигляді таблиці.

SWOT – аналіз гелевої авто мийки

<u>Сильні сторони</u>	<u>Бал</u>	<u>Вага</u>	<u>Можливості</u>	<u>Бал</u>	<u>Вага</u>
Зважена оцінка			Зважена оцінка		
<u>Слабкі сторони</u>	<u>Бал</u>	<u>Вага</u>	<u>Потенційні зовнішні загрози</u>	<u>Бал</u>	<u>Вага</u>
Зважена оцінка			Зважена оцінка		



РЛ 9 Розрахунок інвестиційних потреб проекту



Завдання 1



Враховуючи вищенаведені дані, дані таблиці та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно), визначити витрати на придбання необхідних комплектуючих для обладнання авто мийки.

№	Назва комплектуючих і коротка характеристика	Ціна, грн.
1	Силовий каркас, що забезпечує багаторазову транспортування з баком для брудної води з брудоуловлювачем об'ємом 5 куб. м і баком для чистої води об'ємом 15 куб.м	
2	Утеплений зовнішній контур, що забезпечує теплоізоляцію при використанні автомийки від + 30 ° С до - 30 ° С.	
3	В'їзні ворота розпашні з хвірткою і тришаровим склопакетом.	
4	Зовнішня обшивка – сендвіч-панелі з полімерним покриттям	
5	Внутрішня обшивка - сендвіч панелі стінові	
6	Трап для в'їзду в автомийку.	
7	Трьох ступінчаста система оборотного водопостачання автомийки Керхер .	
8	Датчики контролю рівня води в ємностях.	
9	Витяжна вентиляція (6 шт.) .	
10	Електричне опалення « Proterm » 10 кВт .	
11	Підігрів баків і підлоги.	
12	Прилади освітлення денного світла у вологозахищеному виконанні.	
13	Електропроводка у вологозахищеному виконанні IP 54.	
14	Компресор для продувки замків 25 л .	
15	Насос подачі чистої води.	
16	Піногенератор Керхер 50л .	
17	Сума	

Стосовно боксу гелевої мийки, то ця мийка не передбачає спеціального обладнання, а тільки використання спеціальних засобів :

Рушник мікрофібра 35 * 40 см	200 од.
Готовий засіб для миття і полірування кузова	100 л.
Готовий засіб для полірування пластику салону	5 л.
Готовий засіб для чорніння гуми	40 л.
Готовий засіб для миття скла	40 л.
Пляшки багаторазові	50 од.
Тригери	50 од.
Автомобільний пілосос	2 од.



Завдання 2



Враховуючи вищенаведені дані, дані таблиці та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно), визначити витрати на придбання основного обладнання для оснащення авто мийки.

Назва	Кількість, шт.	Ціна за одиницю, грн
<u>Для боксів</u>		
Портальна мийка m'nex - 25	1	
Мийка karcher k 5.700	2	
Пилососи karcher se 5.100	3	
Система очищення і рециркуляції води	1	
<u>Для кафе</u>		
Стіл	4	
Стілець	16	
Телевізор	1	
<u>Для офісу</u>		
Письмовий стіл	3	
Ноутбук	3	
Принтер	1	
Шафа для документів	1	
Канцелярське приладдя		
Сума		

Завдання 3



Складіть рекламний бюджет маркетингових заходів для просування послуг авто мийки.

Рекламні заходи	Витрати, грн.
-----------------	---------------



Завдання 4



Використовуючи результати попередніх розрахунків визначте загальну потребу у фінансових ресурсах для покриття інвестиційних витрат.

Потреба проекту у фінансових ресурсах

Інвестиційні потреби	Сума, грн.
Прямі інвестиції : 1.Обладнання 2.Побудова і облаштування приміщення 3.Сировина	
Супутні інвестиції : 1.Адміністративні витрати 2.Рекламна компанія	9652
Всього	

РЛ 10



Завдання



Беручи за основу наведений в таблиці попит на послуги авто мийки розрахувати доходи нового бізнесу на протязі трьох років (1-й рік – з розбивкою по місяцях. 2-й рік – з розбивкою по кварталах).

Попит на послуги автомийки «Чисто» в залежності від днів

Послуга	Робочий день (шт.)	Вихідний день (шт.)	Середня ціна
Портальна мийка	14	20	50 грн.
Гелева мийка	12	25	60 грн.
Безконтактна	13	23	55 грн.
Інші послуги	17	26	42 грн.
Послуги кафе	43	55	30 грн.

РЛ 11 – Вихідні дані кейсу «Відкриття масажного кабінету “Paradise”»

Основна ідея проекту:

Сучасний світ разом з усіма своїми досягненнями, покликаними полегшити життя людей, приніс в той же час безліч проблем. Загазоване повітря, малорухливий спосіб життя, неправильне харчування з часом приносять свої плоди - з'являються проблеми зі здоров'ям, зайва вага, погане самопочуття, подразнення, невдоволення собою і оточуючими. Мабуть, найбільш модний, простий і просто приємний, варіант вирішення цієї проблеми - масаж.



Існує безліч способів оздоровлення та релаксації і одним із найкращих є масаж. Масаж має особливий вплив на шкіру та м'язи, а його головна мета – зняття напруги. Сьогодні існує багато масажних методик і кожна має свої власні особливості. Унікальність наданих послуг полягають в тому, що вони спрямовані на досить широкий сегмент ринку.

В у новоствореному масажному кабінеті “Paradise” планується надавати масажні послуги як чоловікам, так і жінкам без вікових обмежень з використанням індивідуального підходу до кожного клієнта.

Асортимент послуг

Масажний кабінет «Paradise» пропонує наступний асортимент послуг:

1. Масаж спини - під час цієї процедури руки масажиста впливають на м'які тканини (м'язи, зв'язки) спини. Завдяки масажним рухам запускається цілий ряд позитивних процесів в організмі пацієнта. Внаслідок цих процесів: активізується кровообіг в міжхребцевих дисках (запускається процес відновлення хрящової тканини), так як м'язи розслаблені позвонкам легше «стати» на місце, тим самим усунувши защемлення корінців спинного мозку і відповідно основне джерело болю в спині.



2. Рисове обгортання - успішно бореться з жировими відкладеннями, в цілому допомагає прибрати зайву вагу і помітно підкоригувати фігуру. Але головне, що ця процедура підходить навіть тим жінкам, хто є володарками «примхливої» чутливої шкіри. І що важливо - рис ще при цьому і зволожує її. А, як відомо, такий позитивний вплив робить шкіру молодшою і красивою, доглянутою, а значить, з успіхом бореться з передчасним старінням.

3. Шоколадний масаж усього тіла - допомагає розслабитись та насолодитись процесом, а також стає профілактикою появи целюліту та приносить загальне оздоровлення шкіри. Шоколад здатен активізувати венозний кровообіг, покращити роботу лімфосистеми та стимулювати вироблення колагену, тобто білка, що відповідає за підтягнутість шкіри. Навіть аромат шоколаду можна вважати лікувальним, адже він здатен зняти втому та відновити внутрішню рівновагу.

4. Релаксуючий масаж усього тіла — ручний масаж усього тіла з використанням спеціальних масажних масел. Масаж дозволяє не тільки запобігти стресу, але і зняти

накопичений. Релаксуючий масаж в ідеалі повинен тривати не менше години. Тільки за цей час можна встигнути розслабитися, розслабити всі м'язи і потім вийти з цього стану.

5. Антицелюлітний медовий масаж - техніка, направлена на корекцію фігури, робота з надлишковою вагою, явищами целюліту (структурною зміною підшкірно-жирової клітковини). Для підсилення ефекту від масажу використовують професійну косметику – антицелюлітні креми, маски.

6. Масаж класичний – процедура загальнооздоровчого характеру, можна робити як на все тіло так на окремі ділянки. Є ефективним методом лікування та профілактики розладів опорно-рухового апарату, остеохондрозу, покращує роботу систем організму, сприяє зняттю втоми й відновленню працездатності. Під механічною дією на шкіру та підшкірну клітковину, м'язи – покращується циркуляція крові та лімфи, виводяться шлаки, підтримується еластичність шкіри, розслаблюються м'язи. Виводяться солеутворення з хребта та суглобів, відбувається корекція взаєморозміщення хребців та міжхребцевих дисків.

7. Баночний масаж - це лікувальна процедура, в основі якої лежить надання активного впливу на тіло людини за допомогою вакууму, який створюється в спеціальній банці, призначеної для масажу.

8. Масаж шийно-комірцевої зони - один з природних і найбільш ефективних способів уникнути проблем, так як масаж шийно-комірцевої зони дозволяє позбутися від зайвих сольових відкладень, спайок в області лопаток і плечей. Масаж шиї і плечей, а також області верхнього відділу хребта дозволяє позбавитися від головних і спинного болю, зняти набрякості і припухлості.

9. Масаж ніг - підсилює циркуляцію крові, профілактика утворенню тромбів в судинах, сприяє виведенню токсинів із організму. При масажі ніг, стимулюються не тільки самі м'язи, на які спрямована дія, а здійснюється вплив на весь організм. Причиною тому є величезна кількість рефлексорних точок, які відповідають за стан організму в цілому. Стимуляція пальців ніг робить благотворний вплив на очі, вуха, зуби і ясна, носові пазухи. Активний вплив на ці точки призводить до поліпшення загального самопочуття і зняття різних болів.



10. Лімфодренажний масаж – проводиться вручну, за допомогою рухів, спрямований по ходу руху лімфи, хвилястим чином знизу вгору. Сприяє активації та корекції лімфовідтоку для усунення застою в тканинах й органах, а саме забезпечення зв'язку між лімфатичними судинами, вузлами, кров'ю та міжтканинною рідиною, вбирання й перенесення продуктів з кишечника у вени, усмоктуванні рідин із суглобів, сприяє очищенню організму від токсинів і продуктів обміну, які знижують детоксикаційну функцію лімфовузлів та вироблення лімфоцитів.

11. Масаж голови - дуже корисний при розумовому та емоційному напруженні. Він повністю звільняє від напруги в голові. Масаж може виконуватися сухими руками, а також з використанням масажного масла. Масаж з використанням олії живить волосся. Він знімає біль, а також розслабляє м'язи і поліпшує кровообіг у голові. До того ж люди вірять, що масаж голови покращує пам'ять.



12. Дитячий масаж - значно відрізняється від масажу дорослої людини, оскільки організм дитини знаходиться в процесі постійного росту і розвитку, тому по-різному реагує на чиниться мануальне дію. Дитячий масаж застосовують в медичній практиці досить широко. Його проводять не тільки для лікування хвороб, але і для зміцнення м'язів, зв'язок, поліпшення фізичного і психічного розвитку дитини, профілактики порушень постави.

Зазвичай масаж поєднують з деякими фізичними вправами, що ще більше сприяє вірному формуванню кісткової, м'язової системи і зв'язкового апарату.

РЛ 12

Розрахунок змінних витрат при наданні масажних послуг



Завдання



Враховуючи вищенаведені в РЛ11 та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно) визначте змінні витрати на одициню послуг.

№	Найменування послуги	Найменування ресурсу	Норма витрат	Вартість ресурсу (грн.)	Загальний обсяг витрат основних матеріалів (грн.)
1	Масаж спини	Персикова олія Одноразове простирядло	10 мл 2 м		
2	Рисове обгортання	Тонік Рис Плівка для обгортання Оливкова олія Одноразове простирядло	15 мл 100 г 10 м 50 мл 2 м		
3	Шоколадний масаж усього тіла	Шоколад Одноразове простирядло	300 мл 2 м		
4	Релаксуючий масаж усього тіла	Цитрусова (лавандова) олія Одноразове простирядло	30 мл 2 м		
5	Антицелюлітний медовий масаж	Мед Одноразове простирядло	200 мл 2 м		
6	Класичний масаж	Масажна олія Одноразове простирядло	25 мл 2 м		
7	Баночний масаж	Масажна олія Вата Спирт Одноразове простирядло	5 мл 5 г 1 г 2 м		
8	Масаж шийно-комірцевої зони	Оливкова олія Одноразове простирядло	3 мл 2 м		
9	Масаж ніг	Крем Одноразове простирядло	10 мл 2 м		
10	Лімфодренажний масаж	Персикова олія Одноразове простирядло	15 мл 2 м		
11	Масаж голови	Одноразове простирядло	2 м		
12	Дитячий масаж	Одноразове простирядло	2 м		
Загальний обсяг змінних витрат за всіма позиціями					



Завдання



Враховуючи вищенаведені в РЛ11, результати РЛПР 12, дані нижченаведеної таблиці та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно) обґрунтуйте ціни окремих масажних послуг.

Найменування послуги	Основні матеріали	Допоміжні матеріали	Премія за роботу масажисту (5%)	Разом	Націнка, %	Ціна послуги, грн.
Масаж спини			3			
Рисове обгортання			22,25			
Шоколадний масаж усього тіла			8,25			
Релаксуючий масаж усього тіла			4,25			
Антицелюлітний медовий масаж			5,75			
Класичний масаж			4,75			
Баночний масаж			3			
Масаж шийно-комірцевої зони			2,25			
Масаж ніг			2,75			
Лімфодренажний масаж			8			
Масаж голови			2			
Дитячий масаж			2,25			
Загальний обсяг змінних витрат						

За результатами розрахунків визначити точку беззбитковості окремих масажних послуг.



Завдання



Враховуючи вищенаведені в РЛ11, результати РЛПР 13 та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно) визначте обсяг реалізації масажних послуг.

З точки зору сезонності, найбільший попит припадає на весну, коли люди починають приводити себе до ладу, готуючись до літньої пори. Після підйому наступає літній спад, восени та взимку зацікавленість масажем середня, таким чином обсяг реалізації послуги та обсяг виручки протягом року буде коливатися. Результати оформіть в таблицю.

№	Найменування послуг	Ціна послуг	Обсяг реалізації	Загальний обсяг виручки за рік
1	Масаж спини			
2	Рисове обгортання			
3	Шоколадний масаж усього тіла			
4	Релаксуючий масаж усього тіла			
5	Антицелюлітний медовий масаж			
6	Масаж класичний			
7	Баночний масаж			
8	Масаж шийно-комірцевої зони			
9	Масаж ніг			
10	Лімфодренажний масаж			
11	Масаж голови			
12	Дитячий масаж			
Загальний обсяг виручки за рік за всіма позиціями				

РЛ 15

SWOT-аналіз бізнесу та обґрунтування витрат на рекламу



Завдання



Враховуючи вищенаведені в РЛ11 та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно) здійсніть SWOT-аналіз масажного кабінету «Paradise» та спрогнозуйте витрати на рекламу.

Сильні сторони:	Слабкі сторони:
Можливості:	Загрози:

Витрати на проведення заходів з рекламування масажного кабінету "Paradise" представити в таблиці:

№	Найменування рекламного заходу	Ціна реалізації
Загальний обсяг витрат на рекламу		

РЛ 16

Визначення інвестиційних витрат масажного кабінету



Завдання 1



Для масажного кабінету планується орендувати приміщення площею 30 м.² Приміщення передбачається відремонтувати та оформити відповідно до прийнятих технічних вимог до даних приміщень: за нормами на одного масажиста має припадати не менше 8 м.². Розробіть план ремонту та адаптації приміщення під вимоги бізнесу та оформіть в таблиці витрати витрати на ремонт приміщення.

№ п.п.	Найменування робіт, які необхідно виконати	Вартість витрат, грн.	Загальна сума витрат, грн.	Загальна вартість, грн.
1	Ремонт стін: поклейка шпалер укладання керамічної плитки			
2	Косметичний ремонт стелі			
3	Укладання лінолеуму на підлогу			
4	Установка дверей			
5	Система кондиціонування			
6	Установка сантехніки (рукомийник, унітаз, душова кабіна)			
7	Інші витрати (фільтри, вентиляційні решітки і т.д.)			
Загальний обсяг витрат на оформлення приміщення				



Завдання 2



Фірмовий стиль масажного салону - затишна атмосфера, повітря, наповнене ароматами кави та шоколаду, приємна музика, доброзичливе ставлення до кожного клієнта. Дизайн масажного салону дуже важливий для залучення клієнтів. Зручна обстановка, гармонійно оформлене приміщення, розслаблююча колірна гамма і правильно підібране освітлення, з додаванням ароматичних засобів створюють певну атмосферу.

Враховуючи вищенаведені в РЛ11 та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно) обґрунтуйте план закупівлі обладнання, що є необхідним виключно для продукування послуг або продукції у таблиці.

№ п.п.	Перелік виробничого обладнання, яке необхідне для створення товарів та послуг	Кількість одиниць, які планується закуповувати	Вартість одиниці, грн.	Вартість купівлі обладнання, грн.
1	Масажний стіл			
2	Масажне крісло			
3	Масажні банки (набір 8 шт)			
4	Термоковдра			
5	Стілець для майстра			
6	Пінцет			
7	Ємності для дезінфекції інструментів			
8	Рушники			
9	Ширма			
10	Етажерка для масажного приладдя			
11	Шафа			
Загальний обсяг витрат на придбання постійного обладнання				



Завдання 3



Технічна оснащеність масажного кабінету повинна бути такою, щоб сприяти зростанню продуктивності, відповідати техніці безпеки, відповідати репутації та закладеної в маркетингову політику підприємства стратегії довгострокових інвестиційних вкладень.

Саме тому кабінет необхідно забезпечити високоефективним, надійним обладнанням, здатним убезпечити даний вид бізнесу від негативного впливу зовнішнього середовища.

Враховуючи вищенаведені в РЛ11 та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно), обґрунтуйте план закупівлі адміністративного обладнання, що є необхідним виключно для здійснення управлінської функції у межах реалізації бізнес-плану.

№ п.п.	Перелік адміністративного обладнання	Кількість одиниць, які планується закупувати	Вартість одиниці, грн.	Вартість купівлі обладнання, грн.
1	Вішак для одягу			
2	Диван			
3	Журнальний столик			
4	Стійка адміністратора			
5	Телефон			
6	Пральна машина			
7	Стілець			
8	Сушилка для білизни			
9	Бра			
10	Торшер			
11	Ноутбук			
12	Інтернет-забезпечення			
13	Інші витрати (інвентар для прибирання, канцелярське приладдя та ін.)	-		
Загальний обсяг витрат на придбання адміністративного обладнання				



Завдання 4



Враховуючи вищенаведені в РЛ11, результати попередніх розрахунків та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно) визначте необхідний обсяг початкових інвестицій. Розпочати переоснащення приміщення планується розпочати в листопаді, а відкрити кабінет для клієнтів – з початку січня.

№ п.п.	Витрати	Сума, грн.
1	Витрати на оренду (2 місяці до відкриття та наступний рік)	
2	Витрати на ремонт	
3	Витрати на купівлю виробничого обладнання	
4	Витрати на придбання адміністративного обладнання	
5	Початкові витрати на рекламу	
6	Закупівля сировини та матеріалів	
7	Інші витрати	13703,83
Загальний обсяг початкового капіталу		

Визначення потреби в кредиті та графіку погашення боргу



Завдання



Враховуючи вищенаведені в РЛ11, результати РЛПР 16 та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно) визначте обсяг кредиту (якщо власні кошти підприємця становлять 39106 грн.) та складіть графік погашення боргу з урахування вибору найкращих умов кредитування на місцевому ринку кредитних ресурсів, а також представте його графічно для більшої наглядності.

З урахуванням обраного банку-кредитора, визначте в таблиці конкретні умови отримання кредиту: проілюстровано в таблиці:

№ п.п.	Перелік структурних елементів позики	Значення
1	Загальний обсяг позики, грн.	
2	Термін позики, місяці	24
3	Відсоткова ставка позики, %	
4	Одноразова комісія, %	
5	Щомісячна комісія, %	-

Графік погашення боргу представте у вигляді таблиці:

Місяці	Сума непогашеного тіла кредиту на початок місяця	Сума погашення тіла кредиту в кінці місяця	Сума відсотків за користування кредитом за місяць	Загальна сума до сплати за місяць

Скоригований графік погашення боргу з урахуванням оплати всіх елементів позики, представити в таблиці:

Місяць сплати кредиту	Сплата тіла кредиту	Нараховані відсотки	Сплата відсотків	Нараховані комісії	Сплата комісій	Загальна сума місячної сплати	Залишок тіла кредиту



Завдання



Враховуючи вищенаведені в РЛ11, результати попередніх розрахунків та додатково залучену інформацію (зібрану самостійно), складіть у спрощеному вигляді прогнозні звіти про фінансові результати бізнесу за 1-й рік та та 3 роки за наступними формами:

Прогнозний звіт про фінансові результати діяльності масажного кабінету за 1-й рік

Назва статей	Обсяги, грн.				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	За календарний рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)					
Інші операційні доходи	-	-	-	-	-
Адміністративні витрати	11826	17124	17124	17124	63198
Витрати на збут (реклама)	-	-	2075	-	2075
Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-
Витрати від участі в капіталі (тіло кредиту+%)					
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток					
збиток					
Витрати (дохід) з податку на прибуток					
Чистий фінансовий результат: прибуток					

Прогнозний звіт про фінансові результати діяльності масажного кабінету за 3 роки

Назва статей	Обсяги, грн.		
	1 рік	2 рік	3 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)			
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)			
Інші операційні доходи	-	-	-
Адміністративні витрати	63198	68616	73076
Витрати на збут (реклама)	2075	2500	3000
Дохід від участі в капіталі	-	-	-
Витрати від участі в капіталі (тіло кредиту+%)			-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток			
збиток			
Витрати (дохід) з податку на прибуток			
Чистий фінансовий результат: прибуток			

З урахуванням вищенаведених даних в РЛ11, результатів попередніх розрахунків та додатково залученої інформації (зібраної самостійно), а також наведеного в таблиці графіку реалізації проекту створення масажного кабінету складіть прогнозний план грошових потоків.

№ п.п.	Перелік подій	Термін реалізації (місяць, рік)
1	Генерування ідеї	листопад
2	Розробка бізнес-плану	листопад
3	Отримання кредиту	листопад
4	Становлення на облік в адміністративних та податкових органах	листопад
5	Отримання дозволів	листопад
6	Підбір місцезнаходження та оформлення договору оренди	листопад
7	Ремонт приміщення	листопад-грудень
8	Купівля виробничого обладнання	грудень
9	Купівля адміністративного обладнання	грудень
10	Установка обладнання	грудень
11	Підбір персоналу	листопад-грудень
12	Пошук рекламної агенції	листопад
13	Пошук постачальників сировини та матеріалів	грудень
14	Закупівля сировини та матеріалів	грудень
15	Початок виробничої діяльності, втілення бізнес-проекту у життя	січень 2015
16	Проведення маркетингової діяльності	2015-2017
17	Підтримка та розвиток діяльності	2015-2017