

© Міжнародна організація праці 2015
Опубліковано вперше в 2015 р.

Публікації Міжнародного бюро праці охороняються авторським правом відповідно до Протоколу 2 Всесвітньої конвенції про авторське право. Проте невеликі фрагменти можна відтворювати без дозволу за умови зазначення джерела. Це – відкрита публікація, що розповсюджується за ліцензією Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 IGO License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo>). Користувачі можуть повторно використовувати цей оригінальний твір, поширювати його, адаптувати та ґрунтуватися на ньому, навіть у комерційних цілях, як зазначено у ліцензії. Усі нові твори, де використовується оригінальний вміст, повинні містити таку саму ліцензію CC-BY-SA. МОП повинна бути зазначена як власник оригінального твору. Використовувати емблему МОП у зв'язку з роботою користувачів не дозволяється.

Переклади – У випадку перекладу цього твору необхідно разом із зазначенням джерела навести нижче викладене застереження: Цей переклад не був здійснений Міжнародним бюро праці (МБП) і не повинен вважатися офіційним перекладом МБП. МБП не несе відповідальності за зміст або точність цього перекладу.

Адаптації – У випадку адаптації цього твору необхідно разом із зазначенням джерела навести нижче викладене застереження: Це – адаптація оригінального твору Міжнародного бюро праці (МБП). Відповідальність за погляди та думки, виражені в адаптації, несуть виключно автор чи автори адаптації, і МБП не схвалює ці погляди та думки. В адаптаціях, не схвалених Відділом МСП МБП, не дозволяється використовувати фірмову назву і логотип SIYB. Усі звернення щодо прав і ліцензування слід надсилати до Бюро публікацій (прав і дозволів) Міжнародної організації праці, CH-1211 Женева 22, Швейцарія, або електронною поштою: pubdroit@ilo.org. Міжнародне бюро праці вітає такі заявки.

Бібліотеки, установи та інші користувачі, зареєстровані в організації із захисту прав власності, можуть робити фотокопії відповідно до ліцензій, виданих їм з цією метою. Інформацію про організацію інтелектуальної власності у вашій країні розміщено на сайті www.ifrro.org.

Міжнародна організація праці

Розпочни свій бізнес. Навчальний зошит. Бізнес план.

ISBN: 978-92-2-133269-5 (PRINT), 978-92-2-133270-1 (WEB PDF)

Also available in [English]: ISBN 9789221287599 (PRINT), 9789221287605 (WEB PDF)
(Start your Business, Business plan), Geneva, 2015

03.04.5

Позначення в публікаціях МОП, які відповідають практиці Організації Об'єднаних Націй, і виклад матеріалу в них не означають вираження будь-якої думки з боку Міжнародного бюро праці щодо правового статусу будь-якої країни, району чи території або їхньої влади, або щодо делімітації їхніх кордонів.

Відповідальність за думки, виражені в підписних статтях, дослідженнях та інших працях, лежить виключно на їхніх авторах, а факт публікації документа не означає схвалення Міжнародним бюро праці виражених у ньому думок.

Згадка про назви фірм і комерційних продуктів або процесів не означає їх схвалення Міжнародним бюро праці, а відсутність згадки про конкретну фірму, комерційний продукт чи процес не свідчить про несхвалення.

Публікації МОП можна придбати у великих книжкових магазинах або місцевих бюро МОП у багатьох країнах, або безпосередньо у Видавництві МОП, Міжнародне бюро праці, CH-1211 Женева, Швейцарія. Каталоги або списки нових публікацій можна безкоштовно отримати за вказаною адресою або електронною поштою: pubvente@ilo.org.

Відвідайте наш сайт: www.ilo.org/publns.

Надруковано в Україні в 2020 р.



International
Labour
Organization



MINISTRY OF
FOREIGN AFFAIRS
OF DENMARK

Навчальні матеріали в рамках проєкту МОП «Інклюзивний ринок праці для створення робочих місць в Україні»

За підтримки Міністерства закордонних справ Данії

Програма МОП РВСБ впроваджується в Україні у співпраці з партнерами



Міністерство розвитку економіки, торгівлі
та сільського господарства України



МІНІСТЕРСТВО
ОСВІТИ І НАУКИ
УКРАЇНИ

Про програму «Розпочни і вдосконалюй свій бізнес» (РВСБ)

«Розпочни і вдосконалюй свій бізнес» (РВСБ) – програма навчання ведення бізнесу, розроблена Міжнародною організацією праці (МОП). Наголос у ній робиться на запуску і подальшому вдосконаленні малого та середнього підприємництва як інструменту створення більшої кількості робочих місць, кращої якості життя для жінок і чоловіків, зокрема в країнах з ринком, що формується. РВСБ, здійснювана більш ніж у 100 країнах, – одна з найбільших у світі програм у цій галузі.

Програма складається із чотирьох взаємопов'язаних навчальних курсів – «Генеруй бізнес-ідею» (ГБІ), «Розпочни свій бізнес» (РСБ), «Вдосконалюй свій бізнес» (ВСБ) і «Розвивай свій бізнес» (РСБ).

Під час реалізації програми МОП використовує трирівневу структуру, куди входять майстер-тренери, тренери і кінцеві бенефіціари – потенційні або чинні підприємці. Ліцензовані МОП майстер-тренери відповідають за підготовку тренерів із тим, щоб ті могли ефективно вести навчання за програмою РВСБ. Тренери, своєю чергою, навчають підприємців за навчальними курсами РВСБ. МОП при цьому відіграє основну роль у виявленні і поширенні передових методик, проведенні навчальних заходів і моніторингу, здійснюючи контроль якості і надаючи технічні консультації з питань реалізації програми РВСБ.

Про курс «Розпочни свій бізнес» (РСБ)

«Розпочни свій бізнес» (РСБ) – навчальна програма, призначена для потенційних підприємців, що мають обґрунтовану бізнес-ідею для власного малого підприємства. РСБ допомагає розробити детальний бізнес-план і фактично розпочинати працювати. Курс також дає слухачам можливість перевірити свої підприємницькі здібності і протестувати бізнес-план у змодельованих безпечних умовах.

Навчальний курс РСБ, як правило, розрахований на п'ять днів і проводиться з використанням навчального посібника «Розпочни свій бізнес» та навчального зошита «Бізнес-план». У навчанні використовується активна, побудована на вирішенні конкретних проблем навчальна методика, заснована на вже наявних у потенційного підприємця знаннях. Під час постановки перед підприємцем завдань, пов'язаних із новими для нього ринковими реаліями, використовуються конкретні приклади і графічні ілюстрації.

Від авторів

Навчальний посібник «Розпочни свій бізнес» – результат колективних зусиль, що відображає досвід і знання, накопичені майже за три десятиліття реалізації програми. Важко, зокрема, переоцінити внесок у його створення майстер-тренерів та тренерів РВСБ, які всі ці роки тестували, розробляли і здійснювали програму в різних країнах. Публікація посібника стала можливою і завдяки досвіду, підтримці і конструктивним пропозиціям багатьох колег із числа фахівців-практиків програми РВСБ, консалтингових компаній та МОП.

За основу цього навчального посібника взято матеріали, перший комплект яких був підготовлений у 1996 році Регіональним бюро проекту РВСБ МОП в Хараре, Зімбабве. Оригінальну версію підготували Джеффри Мередіт (Geoffrey Meredith), Дуглас Стівенсон (Douglas Stevenson), Хакан Ярског (Hakan Jarskog), Барбара Мюррей (Barbara Murray) і Ульф Чельстіг (Ulf Kallstig). Згодом оригінальний посібник був перероблений Фондом молодіжного підприємництва (ФМП) МОП, де його написанням і переглядом займалися Мілена Майлмен (Milena Mileman) і Сібонгіле Сібанда (Sibongile Sibanda). Короткі фрагменти і інші цінні матеріали та ідеї, використані у виданнях ФМП, надали Джуліус Мутіо (Julius Mutio), Марек Харсдорфф (Marek Harsdorff), Мілан Дівеча (Milan Divecha), Намсіфу Ньягабона (Namsifu Nyagabona), Майк Онеко (Mike Oneko), Дороті Катантазі (Dorothy Katantazi) і Стівен Кьялібула (Stephen Kyalibulha).

До колективу авторів видання 2015 року, які переробили початковий текст і написали нові розділи, що відображають новітні ідеї у сфері розвитку підприємництва та суміжних областях, увійшли Фан Мінь Тує (Phan Minh Tue) і Пранаті Мехта (Pranati Mehtha). Стилістичне редагування виконав Стів Реймонд (Steve Raymond).

На глибоку вдячність заслуговують старші майстер-тренери РВСБ Діссу Зомаун (Dissou Zomahoun), Гемуну Віджесена (Gemunu Wijesena), Сібонгіле Сібанда і Вальтер Верхувє (Walter Verhoeve) за рецензію рукопису видання та рекомендації, засновані на їхньому викладацькому досвіді. Особлива подяка за внесок у зміст навчального посібника – колегам по МОП Мареку Харсдорффу (Програма «зелених» робочих місць Департаменту з питань діяльності підприємств), Юргену Менце (Jurgen Menze) і Естебану Тромелю (Esteban Tromel) з відділу з питань гендерної рівності та різноманітності, Юлії Фальдт (Julia Faldt) з відділу з питань ВІЛ/СНІД та сфери праці, Крістен Собек (Kristen Sobeck) і Патріку Белсер (Patrick Belser) з відділу з питань інклюзивних ринків праці, трудових відносин та умов праці. Короткі фрагменти, рекомендації та допомогу в узгодженні змісту навчального посібника з фінансовими питаннями були отримані від Шеріл Франкевич (Cheryl Frankiewicz) і Северін Дебо (Severine Deboos), технічного експерта підрозділу соціального фінансування Департаменту з питань діяльності підприємств МОП.

Макет і ілюстрації текстового блоку – Ле Нгуєн Санг (Le Nguyen Sang), оформлення обкладинки – Мауріціо Костанца (Maurizio Costanza).

Глибоку вдячність за рецензування та технічну допомогу слід висловити членам групи з питань глобальної координації РВСБ, чие сприяння в підготовці та доопрацюванні навчального посібника важко переоцінити: Мертену Сіверс (Merten Sievers), фахівцю з розвитку виробничо-збутових ланцюжків і послуг із розвитку бізнесу, Єві Мажурен (Eva Majurin), керівнику групи з питань глобальної координації РВСБ, і Токозіле Ньюман (Thokozile Newman).

ЗМІСТ

РЕЗЮМЕ	5
1. БІЗНЕС-ІДЕЯ	6
2.1 МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ	7
2.2 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН (Продукт/Послуга)	8
2.3 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН (Ціна)	9
2.4 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН (Місце)	10
2.5 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН (Просування)	11
2.6 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН (Працівники)	12
2.7 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН (Процес обслуговування клієнтів)	13
2.8 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН (Атрибутика)	14
3. КАЛЬКУЛЯЦІЯ ПРОДАЖІВ	15
4.1 ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА	16
4.2 КАДРОВІ ПОТРЕБИ ТА ВИТРАТИ	17
5.1 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА ФОРМА ПІДПРИЄМСТВА	18
5.2 ВСТАНОВЛЕНА ЗАКОНОДАВСТВОМ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І СТРАХУВАННЯ	19
6.1 ВІДОМІСТЬ РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (для виробників і постачальників послуг)	20
6.1 ВІДОМІСТЬ РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (для виробників і постачальників послуг)	21
6.1 ВІДОМІСТЬ РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (для виробників і постачальників послуг)	22
6.1 ВІДОМІСТЬ РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (для виробників і постачальників послуг)	23
6.2 ВІДОМІСТЬ РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (для підприємств роздрібно́ї та гуртової торгівлі)	24
6.3 ВІДОМІСТЬ ПОСТІЙНИХ ВИТРАТ	25
6.4 ВІДОМІСТЬ АМОРТИЗАЦІЇ	26
6.5 СУКУПНІ ЗМІННІ ВИТРАТИ НА МІСЯЦЬ	27
6.6 МІСЯЧНА ВІДОМІСТЬ ЗАКУПІВЕЛЬ	28
7.1 ПЛАН ПРОДАЖІВ	29
7.2 ПЛАН ВИТРАТ	30
7.3 ПЛАН ПРИБУТКУ	31
7.4 ПЛАН РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ	32
8. НЕОБХІДНИЙ СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ	33
9.1 ДЖЕРЕЛА СТАРТОВОГО КАПІТАЛУ	34
9.2 ГРАФІК ВИПЛАТ ЗА КРЕДИТОМ	35

Важливе зауваження для користувача:

Користувачам рекомендується обирати для своїх бізнес-планів ті таблиці, які стосуються їхнього майбутнього бізнесу. Допускається копіювання необхідної кількості таблиць залежно від масштабів підприємницької діяльності і кількості вироблених товарів (наданих послуг).

РЕЗЮМЕ

Цей бізнес-план розрахований на період з ____ / ____ / 20____ до ____ / ____ / 20____

Назва підприємства:		
Контактна адреса:	Телефон:	
Характер діяльності:	Організаційно-правова форма:	
• Виробництво такого товару (товарів):	Власники:	
• Надання такої послуги (послуг):		
• Роздрібна торгівля в торговій точці такого виду:		
• Гуртова торгівля такого виду:	Управління:	
• Інше (вказати):		
	<i>Відомості про кваліфікацію та досвід роботи див. в особистих резюме, що додаються</i>	
	Джерела стартового капіталу:	Сума (грн):
Споживачі:		
Персонал:		

1. БІЗНЕС-ІДЕЯ

Назва підприємства:					
Характер діяльності:					
Виробництво	Надання послуг	Роздрібна торгівля	Гуртова торгівля	Інше	
На підприємстві передбачається виробництво такої продукції / надання таких послуг /:					
Споживачами продукції/послуг будуть:					
Збут продукції/надання послуг буде здійснюватися в такий спосіб:					
Підприємство буде задовольняти такі потреби клієнтів:					
Моя особиста мотивація, пов'язана з бізнес-ідеєю:					

2.1 МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

Продукти/Послуги	Клієнти	Потреби та переваги клієнтів	Конкуренти	Недоліки (не враховані конкурентами)
Продукт/Послуга 1:				
Продукт/Послуга 2:				
Продукт/Послуга 3:				
Продукт/Послуга 4:				

2.2 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

Продукт/Послуга

Товар/Послуга або асортимент Продукції / Послуг:				
	1.	2.	3.	4.
Якість				
Колір				
Розмір				
Розфасовка				
Сертифікація				

2.3 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

Ціна

Товар/Послуга або асортимент Продукції / Послуг:				
	1.	2.	3.	4.
Собівартість				
Ціна, яку готові платити споживачі				
Ціна в конкурентів				
Ціна				
Підстави для призначення такої ціни				
Знижки будуть надаватися таким клієнтам				
Підстави для надання знижок				
Кредит буде надаватися таким клієнтам				
Підстави для надання кредиту				

2.4 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

Місце

Розташування:				
Підстави для вибору такого розташування:				
Вартість цього місця на місяць складає:	(→ розділ 6.3)		Ця вартість включає:	
Метод збуту:				
Підприємство буде здійснювати збут:				
Напрямую	В роздріб	Гуртом	Інше (вказати):	
Підстави для вибору такого методу збуту:				

2.5 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

Просування

Спосіб	Опис	Витрати
Прямий маркетинг		
Реклама		
Публічна діяльність		
Стимулювання збуту		
Загальні витрати на просування (→ розділ 6.3)		

2.6 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

Працівники

Посада	Критерії найму	План підготовки

2.7 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

Процес обслуговування клієнтів

Етап	Опис
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	

2.8 МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

Атрибутика

Атрибутика	Опис
Приміщення та їх внутрішнє оформлення	
Присутність у мережі Інтернет та наявність свого веб-сайту	
Пакування	
Вивіска	
Формений одяг працівників	
Візитні картки	
Поштові скриньки тощо	

3. КАЛЬКУЛЯЦІЯ ПРОДАЖІВ

Продукт	Збут	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	РАЗОМ
1.	Роздріб													
	Гурт													
													
	Разом													
2.	Роздріб													
	Гурт													
													
	Разом													
3.	Роздріб													
	Гурт													
													
	Разом													
4.	Роздріб													
	Гурт													
													
	Разом													
Загальний обсяг продажів														
Загальний обсяг продажів на ринку														
Частка ринку														

4.1 ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА

Завдання та обов'язки	Посада	Персонал

4.2 КАДРОВІ ПОТРЕБИ ТА ВИТРАТИ

Завдання	Потрібні навички і досвід	Виконавець	Щомісячна заробітна плата	Страхові внески з ФОП (22 %)
Загальна чисельність постійного персоналу				
Загальні витрати на персонал на місяць (→ розділ 6.3)				

5.1 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА ФОРМА ПІДПРИЄМСТВА

Організаційно-правова форма підприємства:	Фізична особа - підприємець	Приватне підприємство	Селянське (фермерське) господарство	Товариство з обмеженою відповідальністю
	Інше:			
Підстави для вибору такої організаційно-правової форми:				
Власники:				
ПІБ:		ПІБ:		
Посада на підприємстві:		Посада на підприємстві:		
Професійна кваліфікація:		Професійна кваліфікація:		
Досвід роботи за профілем:		Досвід роботи за профілем:		

5.2 ВСТАНОВЛЕНА ЗАКОНОДАВСТВОМ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І СТРАХУВАННЯ

Підприємство обкладається такими податками:	
На працівників поширюється дія таких норм:	
Підприємству будуть потрібні такі ліцензії та дозволи:	Вартість:
Підприємству будуть потрібні такі страхові послуги:	
Інша встановлена законодавством відповідальність підприємства:	

6.1 ВІДОМІСТЬ РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

(для виробників і постачальників послуг)

Продукт 1:

1. ЗМІННІ ВИТРАТИ НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ

1	2	3	4
Вихідні ресурси	Закупівельна вартість	Розрахункова кількість на одиницю продукції	Розрахункові витрати на одиницю продукції
Розрахункові змінні витрати на одиницю продукції (грн) (1) (→ розділ 6.5)			

2. ПОСТІЙНІ ВИТРАТИ НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ

Розрахункові сукупні постійні витрати на місяць (2) (див. розділ 6.3)	
Розрахункові сукупні змінні витрати підприємства на місяць (грн) (3) (див. розділ 6.5)	
Співвідношення між постійними і змінними витратами (4) = (2) / (3)	
Розрахункові постійні витрати на одиницю продукції (5) = (4) x (1)	

3. ПОВНА СОБІВАРТІСТЬ ОДИНИЦІ ПРОДУКЦІЇ (6) = (1) + (5)

6.1 ВІДОМІСТЬ РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

(для виробників і постачальників послуг)

Продукт 2:

1. ЗМІННІ ВИТРАТИ НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ

1	2	3	4
Вихідні ресурси	Закупівельна вартість	Розрахункова кількість на одиницю продукції	Розрахункові витрати на одиницю продукції
Розрахункові змінні витрати на одиницю продукції (грн) (1) (→ розділ 6.5)			

2. ПОСТІЙНІ ВИТРАТИ НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ

Розрахункові сукупні постійні витрати на місяць (2) (див. розділ 6.3)	
Розрахункові сукупні змінні витрати підприємства на місяць (грн) (3) (див. розділ 6.5)	
Співвідношення між постійними і змінними витратами (4) = (2) / (3)	
Розрахункові постійні витрати на одиницю продукції (5) = (4) x (1)	

3. ПОВНА СОБІВАРТІСТЬ ОДИНИЦІ ПРОДУКЦІЇ (6) = (1) + (5)

6.1 ВІДОМІСТЬ РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

(для виробників і постачальників послуг)

Продукт 3:

1. ЗМІННІ ВИТРАТИ НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ

1	2	3	4
Вихідні ресурси	Закупівельна вартість	Розрахункова кількість на одиницю продукції	Розрахункові витрати на одиницю продукції
Розрахункові змінні витрати на одиницю продукції (грн) (1) (→ розділ 6.5)			

2. ПОСТІЙНІ ВИТРАТИ НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ

Розрахункові сукупні постійні витрати на місяць (2) (див. розділ 6.3)	
Розрахункові сукупні змінні витрати підприємства на місяць (грн) (3) (див. розділ 6.5)	
Співвідношення між постійними і змінними витратами (4) = (2) / (3)	
Розрахункові постійні витрати на одиницю продукції (5) = (4) x (1)	

3. ПОВНА СОБІВАРТІСТЬ ОДИНИЦІ ПРОДУКЦІЇ (6) = (1) + (5)

6.1 ВІДОМІСТЬ РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

(для виробників і постачальників послуг)

Продукт 4:

1. ЗМІННІ ВИТРАТИ НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ

1	2	3	4
Вихідні ресурси	Закупівельна вартість	Розрахункова кількість на одиницю продукції	Розрахункові витрати на одиницю продукції
Розрахункові змінні витрати на одиницю продукції (грн) (1) (→ розділ 6.5)			

2. ПОСТІЙНІ ВИТРАТИ НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ

Розрахункові сукупні постійні витрати на місяць (2) (див. розділ 6.3)	
Розрахункові сукупні змінні витрати підприємства на місяць (грн) (3) (див. розділ 6.5)	
Співвідношення між постійними і змінними витратами (4) = (2) / (3)	
Розрахункові постійні витрати на одиницю продукції (5) = (4) x (1)	

3. ПОВНА СОБІВАРТІСТЬ ОДИНИЦІ ПРОДУКЦІЇ (6) = (1) + (5)

6.3 ВІДОМІСТЬ ПОСТІЙНИХ ВИТРАТ

Опис	Витрати на місяць (грн)
Орендна плата (див. розділ 2.4)	
Електроенергія і водопостачання, зокрема водовідведення	
Ліцензії	
Страховання	
Робоча сила (див. розділ 4.2)	
Витратні матеріали, зокрема переробка і видалення відходів	
Амортизація (див. розділ 6.4)	
Транспорт	
Ремонт	
Витрати на маркетинг (просування) (див. розділ 2.5)	
Сукупні постійні витрати на місяць	

6.5 СУКУПНІ ЗМІННІ ВИТРАТИ НА МІСЯЦЬ

Продукція	Кількість виробленої продукції на місяць (див. розділ 3)	Змінні витрати на одиницю продукції (грн) (див. розділ 6.1)	Сукупні змінні витрати на місяць (грн)
Продукт 1:			
Продукт 2:			
Продукт 3:			
Продукт 4:			
Сукупні змінні витрати на місяць			

7.1 ПЛАН ПРОДАЖІВ

Продукт	Опис	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Разом
Продукт 1:	Обсяг продажів													
	Відпускна ціна (грн)													
	Вартість продажів (грн) (1)													
Продукт 2:	Обсяг продажів													
	Відпускна ціна (грн)													
	Вартість продажів (грн) (2)													
Продукт 3:	Обсяг продажів													
	Відпускна ціна (грн)													
	Вартість продажів (грн) (3)													
Продукт 4:	Обсяг продажів													
	Відпускна ціна (грн)													
	Вартість продажів (грн) (4)													
	Загальна вартість продажів (грн) (5) = (1) + (2) + (3) + (4)													

7.2 ПЛАН ВИТРАТ

Продукт	Опис	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Разом
Продукт 1:	Обсяг виробництва													
	Змінні витрати на одиницю продукції (грн)													
	Сукупні змінні витрати (грн) (1)													
Продукт 2:	Обсяг виробництва													
	Змінні витрати на одиницю продукції (грн)													
	Сукупні змінні витрати (грн) (2)													
Продукт 3:	Обсяг виробництва													
	Змінні витрати на одиницю продукції (грн)													
	Сукупні змінні витрати (грн) (3)													
Продукт 4:	Обсяг виробництва													
	Змінні витрати на одиницю продукції (грн)													
	Сукупні змінні витрати (грн) (4)													
Сукупні змінні витрати підприємства (грн) (5) = (1) + (2) + (3) + (4)														
Сукупні постійні витрати (грн) (6)														
Повна собівартість (грн) (7) = (5) + (6)														

7.3 ПЛАН ПРИБУТКУ

(Грошова одиниця:)

Опис	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Разом
Загальна вартість продажів (1) (див. розділ 7.1)													
Сукупні змінні витрати (2) (див. розділ 7.2)													
Валовий прибуток (3) = (1) - (2)													
Сукупні постійні витрати (4)													
Чистий прибуток (5) = (3) - (4)													

7.4 ПЛАН РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

(Грошова одиниця:)

Опис	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень
1. Кошти на початок місяця (1)												
2. Кошти від продажу за готівковий розрахунок												
3. Кошти від продажу в кредит												
4. Інші надходження грошових коштів												
5. Загальний прихід грошових коштів (2)												
6. Закупівля товарів												
7. Виплата заробітної плати												
8. Закупівля обладнання												
9. Виплати за кредитами												
10. Інші виплати												
11. Загальна витрата коштів (3)												
12. Кошти на кінець місяця												
ПРИХІД												
ВИПАТИ												

8. НЕОБХІДНИЙ СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ

На період з: _____ до: _____		(Грошова одиниця: _____)
КАПІТАЛОВКЛАДЕННЯ		Сума
Виробничі приміщення		
• Будівництво або придбання будівлі		
• Розбудова або реконструкція виробничих приміщень		
Обладнання		
• Машини та інструменти		
• Меблі		
ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ		
Запаси сировини або готової продукції		
Ліцензії і збори		
Витрати на маркетинг		
Заробітна плата		
Орендна плата		
Електроенергія та водопостачання		
Кошти на непередбачені витрати		
СУКУПНИЙ СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ		

9.1 ДЖЕРЕЛА СТАРТОВОГО КАПІТАЛУ

(Грошова одиниця:)

	Сума
Необхідний стартовий капітал	
Джерела стартового капіталу	
• Власні кошти	
• Інші джерела	
Разом (сума повинна збігатися з сумою необхідного стартового капіталу)	
Застава (в разі звернення за кредитом)	

9.2 ГРАФІК ВИПЛАТ ЗА КРЕДИТОМ

Кредитор:		
Загальна сума позикових коштів:	Термін кредиту:	Період чергового платежу:
Процентна ставка:	Пільговий період:	Капітальні витрати в 1-й рік: (див. розділ 7.2)

Страховий поліс:					
Період чергового платежу	Непогашений залишок основної суми	Черговий платіж	Погашення основної суми	Проценти	Страховка
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
Разом					

БІЗНЕС-ПЛАН

Уже розробили бізнес-ідею за допомогою керівництва ГБІ?

Зверніться до навчального зошита «Бізнес-план» РСБ, щоб на основі цієї бізнес-ідеї побудувати свій бізнес-план. Цей навчальний зошит є додатком до навчального посібника РСБ і служить схематичним планом дій під час створення підприємства.

РСБ – одна із серії навчальних програм з менеджменту «Розпочни і вдосконалюй свій бізнес» (РВСБ), призначених для підприємців-початківців і власників малого бізнесу. Програма ґрунтується на 25-річному досвіді роботи в 100 країнах, де вона реалізується у співпраці з 2500 місцевими організаціями.

РВСБ співпрацює із 200 дипломованими майстрами-тренерами та із понад 17 тис. тренерів. На сьогоднішній день програмою скористалося 6 мільйонів клієнтів, і їхня кількість продовжує зростати!

