



HEI-TRAIN. HEI Transformation for
Entrepreneurship and AI-Driven Innovation



Funded by the European Union –
NextGenerationEU



D2.3 IFS Pilot Course Report “Школа фрілансу”

Tetyana Vader / Tetiana Gorokhova
PSTU



Що таке бізнес-план?

- **Бізнес-план** — це спосіб опису доцільності реалізації певної бізнес ідеї
- **Бізнес-план** — це документ, що містить комплексну інформацію про будь-якого роду проект: про його цілі, завдання, бізнес-процеси, структуру, грошові потоки, проблеми, перспективи тощо
- **Бізнес-план** — об'єктивна оцінка власної підприємницької діяльності і в той же час необхідний інструмент проектно-інвестиційних рішень відповідно до потреб ринку і ситуації, яка склалася





П'ять основних цілей бізнес-плану

1. Використання для розробки стратегії бізнесу
2. Планування
3. Залучення коштів
4. Залучення потенційних партнерів
5. Інструмент контролю й управління





Кому потрібні бізнес-плани?

Внутрішні користувачі:
ініціатор бізнес-ідеї,
засновники нового бізнесу

Зовнішні користувачі
потенційні інвестори,
кредитори, партнери





Основні питання при розробці бізнес плану

- Які проблеми Ви вирішуєте?
- Чому саме Ви може вирішити цю проблему?
- Як Ваш продукт / сервіс вирішує цю проблему?
- Які у Вас є поліпшення в порівнянні з існуючими рішеннями?
- Як Ви побудуєте прибутковий, надійний бізнес?





Структура бізнес-плану

- Опис бізнес-ідеї
- Дослідження та аналіз ринку
- Маркетинговий план
- Операційний план
- Огляд стратегічного планування
- Пропоновані напрямки використання гранту
- Фінансовий план
- План надходжень та витрат на 12 місяців
- Додатки





HEI-TRAIN. HEI Transformation for
Entrepreneurship and AI-Driven Innovation



Funded by the European Union –
NextGenerationEU



ПРИКЛАД БІЗНЕС-ПЛАНУ



Операційний план

Операційний план - це загальна стратегія, яка вказує, чого ви хочете досягти, і які кроки для його досягнення.

Основні розділи:

- Находження від продажів
- Постійні витрати
- Змінні витрати
- Амортизація
- Податки



Собівартість

$C = \frac{\text{Пост витр.}}{\text{об'єм виробництва}} + \text{змінні витрати на одиницю}$

$C = \frac{\text{Витрати}}{\text{об'єм виробництва}}$

У класичному розумінні – це витрати підприємства на виробництво (виробнича собівартість) та реалізацію (собівартість реалізації) власної продукції.

Сума витрат на виробництво і реалізацію товару називається повною собівартістю.

Постійні витрати – це такі витрати, сума яких **не залежить від обсягу виробництва**, тобто вони не змінюються при зміні обсягу виробництва (наприклад, витрати на освітлення приміщення цеху не залежать прямо від кількості окремих видів продукції, що в ньому виготовлені).

Змінні витрати – це витрати, сума яких пропорційно змінюється залежно від зміни обсягу виробництва (наприклад, витрати основних матеріалів на виготовлення продукції).



Змінні витрати

- Матеріали та комплектувальні
- Машини та механізми
- Заробітна плата виробничих робітників
- Транспортні витрати
- Комісійні винагороди

Постійні витрати

- Оренда
- Амортизація та лізинг
- Освітлення та опалювання
- Заробітна плата менеджерів
- Реклама
- Прибирання та охорона
- Страхування

- Вартість кредиту
- Непередбачені затрати
- Податки



Точка беззбитковості (англ. Break-even point) — обсяг виробництва і реалізації продукції, при якому доходи компенсують витрати, а при випуску та продажу кожної наступної одиниці товару підприємство починає отримувати прибуток.

Інакше кажучи, точка беззбитковості — **це момент, коли обсяг виручки наздоганяє обсяг витрат, і в цій точці підприємство виходить в нуль.**

Точка беззбитковості визначається в одиницях продукції або в грошовому вираженні. Її ще називають **порогом рентабельності**, критичною точкою.

Цей показник дозволяє зрозуміти, **скільки одиниць товару потрібно продати або яку суму виручки отримати, щоб ваше підприємство почало приносити прибуток.**

Також точка беззбитковості дає можливість визначити мінімальний рівень виручки, нижче якого виробництво просто не окупиться.

Тому є сенс спробувати розрахувати цей показник ще до того, як запускати бізнес.



Точку беззбитковості можна розрахувати **в грошовому вираженні**, тобто яку суму потрібно отримати від продажу продукції, щоб вийти в нуль і далі в прибуток:

$$\text{ТВД} = (\text{Вир} \times \text{Впост}) / (\text{Вир} - \text{Взмін})$$

де

ТВД — точка беззбитковості в грошовому вираженні;

Вир — виручка від продажів;

Впост — постійні витрати;

Взмін — змінні витрати.



Точку беззбитковості можна порахувати і **в натуральному вираженні**, тобто в одиницях продукції:

$$\text{ТБН} = \text{Впост} / (\text{Ц} - \text{ЗСП})$$

де

ТБН — точка беззбитковості в натуральному вираженні;

Впост — постійні витрати;

Ц — ціна за одиницю продукції;

ЗСП — середні змінні витрати на одиницю продукції



ГРУПОВА РОБОТА

- **вказати змінні витрати, постійні витрати,**
- **розрахувати собівартість одиниці продукції**





ЗАДАЧА

Припустімо, ви хочете відкрити виробництво пончиків і плануєте продавати не менше 500 штук на день, 30 днів на місяць за ціною 10 грн за 1 шт. Сумарно місячна виручка очікується на рівні 150 тис. грн.

При цьому ви підрахували, що витрати на інгредієнти на один пончик і їх упаковку становитиме 4 грн. Це будуть змінні витрати, які можуть змінюватися залежно від кількості проданих одиниць товару.

А в постійні витрати вносяться ті витрати, що не залежать від успішності продажів: наприклад, оренда приміщення — 5 тис. грн на місяць, оплата комунальних послуг — 2 тис. грн, зарплати персоналу — 20 тис. грн, податки — 10 тис. грн (можуть і залежати від продажів, але припустімо, що в даному разі ні), а також інші витрати — 2 тис. грн. Всього постійні витрати становитимуть 39 тис. грн.

ЗАВДАННЯ:

- 1) Розрахувати точку беззбитковості в грошовому вираженні.
- 2) Розрахувати точку беззбитковості в натуральному вираженні.



РІШЕННЯ 1

Розрахунок точки беззбитковості в грошовому вираженні

Підставивши значення в першу формулу,

$$\text{ТВД} = (\text{Вир} \times \text{Впост}) / (\text{Вир} - \text{Взмін})$$

де

ТВД — точка беззбитковості в грошовому вираженні;

Вир — виручка від продажів;

Впост — постійні витрати;

Взмін — змінні витрати.

отримаємо точку беззбитковості в грошовому вираженні:

вам потрібно продати пончиків на **65 тис. грн**, щоб виробництво вийшло в нуль.

Нескладно помітити, що такий бізнес при заданих параметрах пройде точку беззбитковості вже в перший місяць роботи.



РІШЕННЯ 2

Розрахунок точки беззбитковості в натуральному вираженні

Щоб підрахувати точку беззбитковості в натуральному вираженні, потрібно

$$\text{ТБН} = \text{Впост} / (\text{Ц} - \text{ЗСП})$$

де

ТБН — точка беззбитковості в натуральному вираженні;

Впост — постійні витрати;

Ц — ціна за одиницю продукції;

ЗСП — середні змінні витрати на одиницю продукції

змінні витрати (4 грн на одному пончику помножені на кількість продажів — 15 тис. шт. на місяць) поділити на різницю між ціною продажу і середніми витратами на одиницю продукції (10 грн — 4 грн).

Отримуємо, що потрібно продати **10 тис. пончиків**, щоб за цих умов бізнес вийшов на точку беззбитковості.



Фінансовий план

Фінансовий план призначений для опису процедур фінансування інвестиційних витрат і формування оборотних коштів, розробляється з метою визначення ефективності пропонованих проєктних рішень.

Основні розділи:

- Характеристика зовнішнього економічного середовища (ставки фінансування, реінвестування, дисконтування, індекс інфляції, курси валют тощо).
- Принципи побудови фінансової моделі проєкту (структура моделі, розрахунковий крок, грошова одиниця, тощо).
- Стратегія фінансування проєкту (структура та умови фінансування проєкту).
- Прогноз грошових потоків (CF - Cash Flows) – здійснюється касовим методом.
- Фінансові результати проєкту.
- Фінансові звіти (баланс (B/S), звіт про прибутки та збитки (P&L)).

Створення прототипів та тестування бізнес-ідеї

- **Прототип** – це фізичний або цифровий об'єкт, що є результатом ідеї, яка є представлена повністю або частково.

Прототип – це НЕ готовий продукт.



Картонний прототип тостера

ЯКА РІЗНИЦЯ МІЖ ПРОТОТИПОМ ТА MVP?

- Прототип ніколи **НЕ** комерціалізований або промисловий.
- Він призначений для *представлення та керування нашими користувачами-референтами, щоб отримати зворотній зв'язок щодо наших гіпотез.*

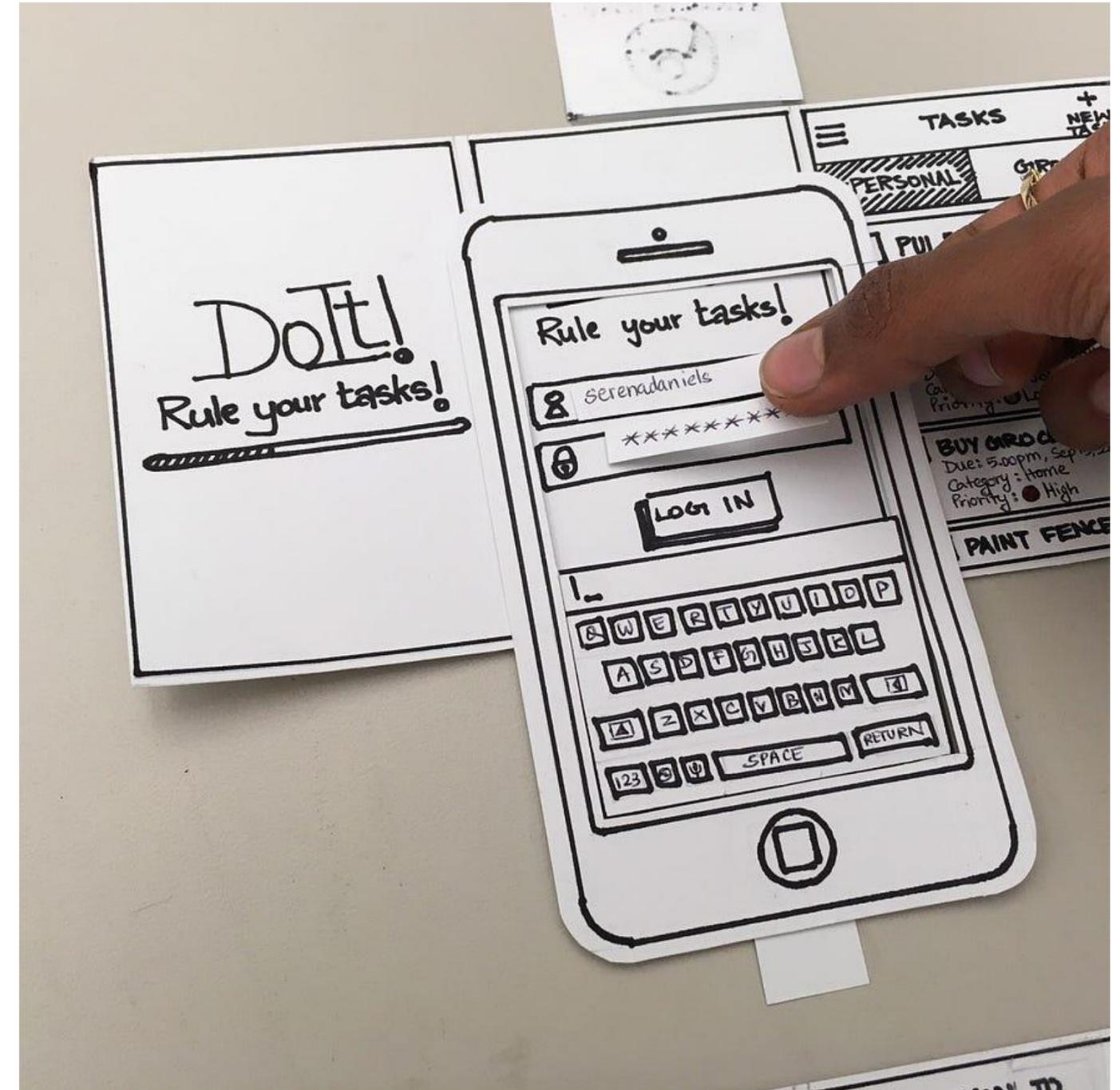
Якщо прототип не виправдає очікувань, ми виходимо з новими елементами проекту, змінюємо/доповнюємо ідею (може бути декілька ітерацій).



MVP, мінімально життєздатний продукт ([англ.](#) Minimum viable product — MVP) — продукт з мінімальним функціоналом, який можна дати користувачам для використання.

ЧОМУ ПОТРІБНИЙ ПРОТОТИП?

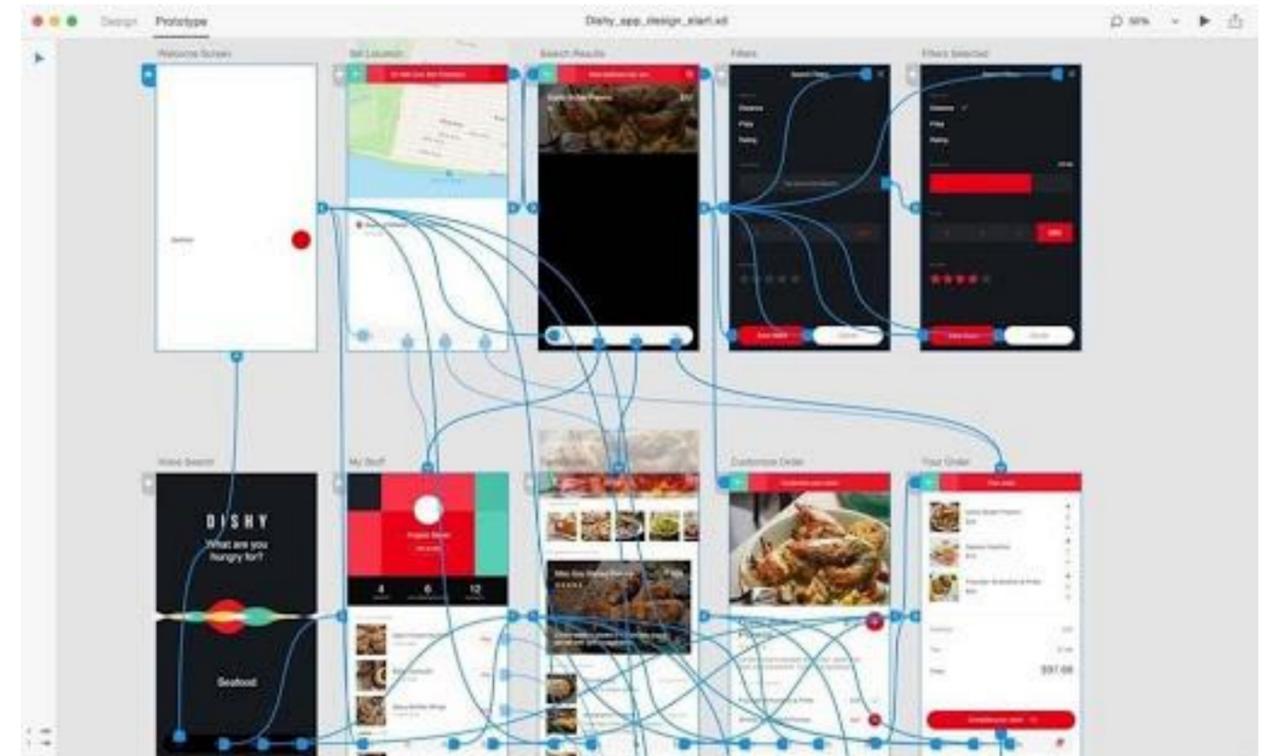
- Спростувати або підтвердити ваші припущення
- Зробити ваші концепції інтерактивними
- Говорити однією мовою з командою
- Заощадити час, витрати та енергію



ЯКИМИ БУВАЮТЬ ПРОТОТИПИ?

фізичний

цифровий



- Паперові або картонні макети
- Розкадрування, комікс (Storyboarding)
- 3-Д друк, пластилин, LEGO

- [Adobe XD](https://www.adobe.com/uk/xd)
- <https://origami.design/>
- <https://tumult.com/hype/>



ТЕСТУВАННЯ ПРОТОТИПУ

Опитування та збір зворотного зв'язку — важливий аспект тестування. Це дозволяє користувачам висловити свої думки та побажання щодо продукту, а компанії - отримати цінні пропозиції та ідеї щодо його вдосконалення.



Користувацькі тести — процес спостереження за тим, користувачі взаємодіють з прототипом.

Це дозволяє отримати повну картину того, як користувачі взаємодіють з продуктом, що може допомогти вдосконалити його дизайн/функціональність.



HEI-TRAIN. HEI Transformation for
Entrepreneurship and AI-Driven Innovation



Funded by the European Union –
NextGenerationEU



ДЯКУЄМО ЗА УВАГУ!

Школа фрілансу

день 6