

## БІЗНЕС-ПЛАН: ЧИМ ВІН ВАЖЛИВИЙ ТА ЯК ЙОГО СКЛАСТИ

1. Прочитайте текст. Випишіть виділені слова та словосполучення. Поясніть їхнє значення. За потреби скористайтеся словником чи іншими довідковими джерелами.

Сьогодні є очевидним, що без цивілізованого підприємництва Україні, як і іншим країнам пострадянського простору, не створити потужної економіки, не вийти на світові ринки товарів і послуг, не стати рівноправним суб'єктом міжнародної співпраці.

Ще декілька десятиріч тому людей з діловою «жилкою» уважали непорядними, тому й ставилися до них здебільшого негативно. Тим часом на Заході проблему підприємництва вже на рубежі XVII–XVIII сторіч сприймали як досить актуальну. Зокрема, англійський економіст Річард Кантільон підприємцями назвав людей, що на свій страх і ризик прямують до ринкового обміну, щоб отримати прибуток. Прибуток – ось головний стимул підприємницької діяльності. Це не тільки ознака успіху, але й матеріальна основа збільшення капіталу, розширення підприємницької діяльності. Проте, крім отримання прибутку, є також інші, не менш важливі для підприємця стимули. Серед них – самоствердження особистості, можливість реалізувати свої здібності. Ідеться про реалізацію не тільки особистих прагнень. Сьогодні розуміння ролі підприємця нерозривно пов'язане із суспільними цілями, тому що в основі діяльності сучасної фірми лежить концепція суспільного призначення.

Для багатьох громадян України підприємництво стає основним видом трудової діяльності. Особливо відчуває потяг до ведення власного бізнесу молодь. Молодим людям може здаватися, що стати успішним підприємцем без спеціальних знань легко. Проте основні знання та навички потрібні як тим, хто має власний бізнес, так і тим, хто наймається на роботу, хто продає товар і хто його купує.

Досвід і сучасні тенденції розвитку економіки у світі та в Україні доводять, що без ініціативних, ділових людей, без розвитку різних **форм підприємницької діяльності прогрес** неможливий. Підприємництво – це **господарська діяльність**, що має на меті досягнути **економічних і соціальних результатів** та отримати прибуток.

Схожий зміст має поняття «бізнес» – **справа, заняття, економічна діяльність**, спрямована на отримання прибутку. В Україні поняття «бізнес» і «підприємництво» сприймають як слова-синоніми. Проте поняття «бізнес» ширше за змістом, оскільки до бізнесу належить здійснення будь-яких разових **комерційних угод** у будь-якій **сфері діяльності**, які скеровані на одержання доходу. Суб'єкта в бізнесі називають **бізнесменом**, або **комерсантом**.

Бажання отримати прибуток – основна **рушійна сила виробництва** в системі **вільного підприємництва**. Підприємництво ґрунтується на **постійній основі (систематична діяльність)**, а не на основі **разових угод**. Крім цього, важливими рисами підприємництва є діяльність **«своїм коштом»** (на основі приватної власності), з власної ініціативи, на власний ризик. Підприємництво є **складником бізнесу** як особлива, **інноваційна його форма**.

У процесі своєї діяльності підприємець повинен передбачати можливість отримання **збитків** замість прибутку і навіть **банкрутство**. Повністю **запобігти ризику** неможливо, тому що складно прогнозувати розвиток подій на **товарних ринках** або дії **фірм-партнерів, конкурентів** чи **покупців**. Отже, підприємництво – це тип **господарської поведінки**, пов'язаний з ризиком **неотримання прибутку** та **соціального ефекту**.

Підприємництво як один із різновидів **творчої, пошукової, ризикованої соціальної діяльності** в багатьох країнах світу з **ринковою економікою** належить до **найпрестижніших занять**. Адже саме цей вид діяльності у відповідних умовах найліпше розкриває людську сутність, допомагає **працівникові** продемонструвати себе як **особистість**. Здійснюючи самостійну підприємницьку діяльність, працівник зростає і професійно, і інтелектуально. А це має цілком реальні позитивні наслідки для всього **суспільства**. Історія доводить, що розвинути економіку та інші сфери буття допомагає **господарська ініціатива** членів цього суспільства.

Щоб забезпечити зростання добробуту народу у країні, потрібно створити **ефективну економіку**, а економіка не може бути ефективною без підприємців. Що більше у країні успішних підприємців, то вища **конкуренція**, задоволеніші **споживачі**, швидший прогрес. Тоді країна нагадує натренований організм

спортсмена, готовий підкорювати нові рекорди. Що менше підприємців, то слабший розвиток, а країна нагадує **статичне болото**.

За: Картюк Г., *Основи підприємництва: навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти*,  
<https://mon.gov.ua/storage/app/media/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryemnytstva.pdf>

## 2. Перекладіть виділені слова польською мовою.

Припустимо, що Ви вже маєте готову **бізнес-ідею** (.....). Вітаємо! Тепер Вам важливо задокументувати **покрово** (.....) усі Ваші дії для її реалізації – скласти **бізнес-план** (.....). У цьому матеріалі Ви дізнаєтесь: що таке бізнес-план, із чого і як почати його писати, які головні принципи складання бізнес-плану, яка його структура, основні складники, а також яких найпоширеніших помилок припускаються **початківці** (.....), та як їх уникнути.

Написання бізнес-плану – справа непроста, але й не така незрозуміла, як може здатися спочатку. Плюси від його наявності з **надлишком** (.....) окуплять час і сили, витрачені на його створення, унесення **проміжних коректив** (.....) і остаточне доопрацювання. Важливо тільки поставитися до написання уважно. Бізнес-план дає змогу **заздалегідь** (.....) продумати майбутні дії, що стосуються реалізації Вашого проєкту чи бізнес-ідеї. І, **незважаючи на** (.....) те, що в цьому матеріалі для Вашої зручності процес створення бізнес-плану розглянуто максимально докладно, **особливість** (.....) будь-якого бізнес-плану саме й полягає в його зовнішній лаконічності та простоті! Як цієї простоти домогтися, Ви частково **дізнаєтесь** (.....), прочитавши далі.

Бізнес план – це документ, що дає змогу докладно **обґрунтувати** (.....) проєкт й усебічно оцінити ефективність прийнятих рішень, запланованих **заходів** (.....), відповісти на запитання, чи варто вкладати гроші в задуману справу. Якщо схарактеризувати бізнес-план зовсім просто, то, **по суті**, (.....) це відповіді на три головних запитання: що я хочу зробити, як це зробити і що саме для цього потрібно. Водночас жоден **підприємець** (.....), який хоча б раз спробував створити бізнес-план, не скаже Вам, що це просто. Адже бізнес-план залежить від нашого з Вами реального життя, **насиченого**

**труднощами** (.....) та сповненого сюрпризів, часом зовсім непередбачуваних.

Створюючи бізнес-план, надзвичайно важливо тверезо оцінювати свої ресурси, **потреби ринку** (.....) і **прогнозований попит** (.....) на Вашу **пропозицію** (.....). Описуючи **прибуток** (.....) і **необхідні фінанси** (.....) для досягнення Ваших цілей, краще поділити очікуваний успіх «на два», ніж уявляти все надто оптимістично! Будьте перед собою максимально відверті: продумайте й визначте **слабкі місця та ризики проєкту** (.....). Тобто закладайте, наприклад, істотно вищу вартість можливої **оренди офісу** (.....) від тої, що є нині, а **розмір майбутніх податків** (.....) збільшіть не менше ніж на 10–20% від сьогоднішнього.

*За: Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні,  
<https://homebiznes.in.ua/>*

### 3. Перекладіть виділені слова українсько мовою, запишіть їх у правильній формі.

#### Перші розділи бізнес-плану

Перші два розділи – **(CV)** ..... (основні тези) і «Головна ідея проєкту» – це найважливіша **(część)** ..... бізнес-плану! Ваші потенційні партнери та **(inwestor)** ..... саме ці дві частини будуть читати якнайперше. Резюме, якщо воно написано грамотно, **(dokładnie)** ..... та доступно, дає змогу одразу зрозуміти основну **(cel)** ..... створюваного проєкту, а в разі зацікавлення ним перейти до докладнішого ознайомлення з іншими розділами Вашого бізнес-плану.

Список основних тез, що їх потрібно подати в резюме:

1. Наданням яких **(usługa)** ..... **(produkcja)** ..... чи реалізації якого товару буде присвячено Ваш проєкт?
2. Хто цільова аудиторія проєкту – майбутні клієнти?
3. Скільки коштів слід залучити для реалізації проєкту?
4. З яких **(źródło)** ..... буде профінансовано проєкт?
5. Запланований **(sprzedaż)** ..... за перший рік роботи?
6. Розмір суми всіх **(wydatek)** ....., необхідних для реалізації проєкту?

7. Яка організаційно-правова форма майбутнього бізнесу?
8. Скільки буде залучено (**współpracownik**) .....
9. Основні показники проекту: загальний прибуток (дохід) за певний період, обсяг грошових коштів у кінці першого року роботи, рентабельність.

Наявність вищенаведених розділів у Вашому бізнес-плані дасть Вам змогу розіслати своїм партнерам та інвесторам ще на попередній стадії (**negocjacje**) ..... не весь бізнес-план, а лише його основну частину, але вже як коротку інвестиційну пропозицію.

Розділ «Маркетинг» – один із найважливіших розділів бізнес-плану. Від його наповнення залежить, як (**konsument**) ..... сприйме товар або послугу, задля якої створено весь бізнес-план. Тому план маркетингу повинен переконливо доводити, що описуваний комплекс маркетингу виявиться дієвим і товар або послуга буде мати попит.

Тепер (**szczegółowo**)..... про саму маркетингову частину.

1. Види товарів і послуг. Тут необхідно визначити для себе й описати всі унікальні переваги своєї продукції або послуг, що будуть відповідати бажанням і потребам покупців, але яких поки немає в конкурентів.

Список основних критеріїв:

- Який (**dokładnie**) ..... товар чи послугу Ви хочете запропонувати клієнтам?
- Які (**potrzeby**) клієнтів буде задовольняти Ваш товар чи послуга?
- Наскільки ретельно (**opracować**) ..... Ваша продукція або послуга?
- Чи є у Вас патент на цю продукцію або послугу?
- Чи маєте Ви вже (**doświadczenie**) ..... з виробництва та реалізації цієї продукції або надання цієї послуги? У яких (**obszar**) ..... ?
- Які характеристики роблять Ваш продукт або послугу (**wyjątkowy**) ..... ?
- Як Ваші товари або послуги будуть доходити до Клієнта?
- Які (**mankament**) ..... може мати Ваш товар (послуга)? Як Ви будете їх долати?

2. Ринок збуту. Мета цього розділу – продемонструвати, як Ви зможете реалізувати Ваш товар або послугу, довести їх до кінцевого споживача. Природно, що для цього потрібно дослідити (**rynek zbytu**) ..... і виявити Ваших потенційних покупців, а також спрогнозувати

їх (**порут**) ..... на Ваші товари або послуги. Варто ретельно проаналізувати сегмент ринку, на якому Ви будете продавати свій товар чи надавати Вашу послугу.

*За: Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні,  
<https://homebiznes.in.ua/>*

#### 4. Уставте пропущені слова в текст.

##### Конкуренти

У цьому розділі ..... описати Ваших потенційних конкурентів. Почати ..... з аналізу слабких і сильних сторін Ваших конкурентів: які з компаній-конкурентів ..... у Вашому ринковому сегменті? Хто з них ..... аналогічні Вашим товари чи послуги? Яка середня ..... на товари (послуги) у Ваших конкурентів? Як конкуренти пропонують товар своїм покупцям: шляхи ....., реклама, інші ..... просування? Хто з конкурентів найближче ..... до Вас? Як розвивається ..... у Ваших конкурентів? Які Ваші товари чи послуги будуть мати конкурентні ..... перед іншими виробниками аналогічних товарів? Важливо зрозуміти, що якісний аналіз ..... Ваших конкурентів дасть змогу уникнути їхніх помилок, а також допоможе використати у Вашій роботі їхній позитивний .....

##### Прогнозований об'єм продажу

Після того, як Ви проаналізуєте ринок збуту, спробуйте спрогнозувати об'єми продажу свого товару чи послуги за перший рік ..... . Обов'язково потрібно враховувати ..... сезонності, конкуренцію, Ваші виробничі ..... та інші чинники, що можуть мати істотне значення.

##### Маркетинг

Ваш план просування товарів (послуг) або маркетингової допомоги повинен описати ..... постачання товарів (послуг) покупцям і розрахувати, скільки для цього буде потрібно коштів. Тут необхідно зазначити: як Клієнти ..... про Вашу продукцію або послугу, скільки ..... Ви плануєте виділити на просування, як саме Ви будете продавати свій товар чи послугу?

### Формування ціни

Ціна товару або послуги може залежати від таких чинників: ціна Ваших конкурентів на аналогічний товар ..... послугу; ціни, зумовлені попитом Клієнтів на цей товар чи послугу; собівартість продукції або послуги; націнка за унікальність якості товару або послуги, які Ви пропонуєте.

### План збуту

У цій частині ..... описати, як саме Ви плануєте продавати товари чи послуги (які способи та шляхи їх реалізації Ви будете .....): власними силами або ..... посередників; гуртом чи вроздріб; за попередніми замовленнями (по .....), через сайт, інтернетівський магазин) або іншим способом.

Ваше найперше завдання ..... тому, щоб усіляко полегшити споживачеві купування у Вас.

### План просування товарів чи послуг

Тут потрібно пояснити, як саме Ви збираєтеся доводити інформацію про Ваші товари (послуги) до потенційних ..... Чи збираєтеся Ви рекламувати свій товар або послугу? Яку конкретну інформацію Ви ..... про Ваші товари чи послуги? Де саме Ви збираєтеся подавати інформацію про Ваші товари чи послуги? Скільки коштів Ви збираєтеся ..... в рекламу?

### Обґрунтування необхідних фінансових витрат

Мета цього розділу – довести, що згідно з Вашим бізнес-проектом Ви зможете виготовляти та реалізовувати ..... об'єм товарів чи надавати потрібну кількість якісних послуг у ..... терміни і що для забезпечення цього справді необхідні запитувані кошти.

### Добирання персоналу та оплата праці

Мета цієї частини – обґрунтувати потребу в персоналі для Вашого проекту. Рекомендуємо Вам заздалегідь поміркувати, чи потрібно Вам ..... персонал одразу на старті. Якщо наймати ..... необхідно, то обґрунтуйте це:

- укажіть потребу у працівниках саме зараз;
- визначте ступінь їхнього професійного ..... , потрібний для реалізації Вашого проекту;

- зазначте, де саме Ви зможете ..... таких співробітників;
- опишіть необхідний режим ..... працівників у Вашому проєкті;
- оберіть систему ..... праці людей: погодинна, твердий оклад, відрядна, їх поєднання тощо;
- обґрунтуйте потребу ..... системи премій та пільг.

*За: Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні,  
<https://homebiznes.in.ua/>*

## **5. Перекладіть польською мовою.**

Фізична особа-підприємець не має фіксованої заробітної плати, оскільки платня підприємця – це прибуток від його проєкту. Платню найманого персоналу закладено до собівартості продукції. Крім витрат на оплачування праці, до собівартості продукції будуть уходити також соціальні нарахування (єдиний соціальний внесок) на заробітну плату найманого працівника.

Кошторис потрібно розподілити за статтями витрат:

- сировина та основні матеріали;
- фонд оплати праці;
- придбання допоміжних витратних матеріалів;
- відрядження;
- послуги зв'язку;
- комунальні послуги;
- інші поточні витрати;
- оплачування послуг сторонніх організацій;
- основні засоби;
- оренда приміщень.

План економічних результатів діяльності для першого року роботи компанії зазвичай складають щомісяця. Цей документ повинен продемонструвати Ваші очікувані витрати та прибутки за певний період часу, а також прибуток (чи збиток), які Ви плануєте отримати за весь запланований період. Форма плану прибутків і збитків залежить як від організаційно-правових чинників, так і від обраної системи оподаткування.

*За: Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні,  
<https://homebiznes.in.ua/>*



## 6. Розгляньте зразок бізнес-плану. Знайдіть у ньому мовні помилки. Виправте їх.

### Зразок бізнес-плану розважального комплексу (далі – РК) «АкваРодос»

#### 1. РЕЗЮМЕ

##### 1.1. Яка саме продукція буде вироблятися?

РК «АкваРодос» працює у сфері послуг. Основним видом діяльності є спортивно-оздоровчі послуги.

##### 1.2. Що передбачає даний проект: підтримку та розширення існуючого бізнесу чи започаткування нового?

Проект передбачає розширення бізнесу, адже на території Чернівців нині функціонує лише один басейн.

##### 1.3. Яка загальна вартість проекту та за рахунок яких коштів передбачається його реалізація?

Загальна вартість проекту – 500 тис. грн.

Реалізація проекту передбачається за рахунок інвестиційних коштів.

##### 1.4. Які обсяги збуту прогнозуються на найближчі 3 роки та які фінансові результати очікується отримати?

План прибутку – 465 тис. грн.

#### 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА

##### 2.1. Загальна інформація про підприємство

Назва підприємства: РК «АкваРодос»

Поштова адреса, телефон, факс: м. Чернівці, вул. Київська 5

Керівник підприємства: телефон, П.І.П.

Форма і структура власності: приватна

Статутний фонд підприємства: 485,13 тис. грн

Вид економічної діяльності: виробництво послуг

Чисельність працівників: 10 осіб

#### 3. ОПИС ПРОДУКТУ

##### 3.1. Які потреби покликаний задовольнити даний продукт?

Систематичні заняття в басейні:

- сприяють підвищенню витривалості та гнучкості;
- оптимізують м'язовий баланс (багато хто із спортсменів-професіоналів частину тренувань обов'язково проводять у басейні);

- активізують кровообіг;
- знімають напругу;
- підвищують працездатність, надають життєвої сили.

3.2. *Які його основні якісні характеристики? У чому його перевага?*

Користуючись послугами нашого розважального комплексу можна приємно провести час з рідними, друзями. Для вас створені умови для активного відпочинку та оздоровлення. У РК «АкваРодос» ваші діти можуть навчитись плавати, адже саме тут працюють висококваліфіковані тренери з плавання.

3.3. *Як будуть впливати на Ваш бізнес зовнішні фактори (зміни в технології, соціальні тенденції, основні економічні або політичні зміни)?*

При виході технологічних новинок наш розважальний комплекс намагатиметься йти в ногу з часом і по мірі можливостей залучати їх. Інші економічні і політичні фактори не впливатимуть безпосередньо на діяльність нашого розважального комплексу.

#### 4. ОПИС РИНКУ

4.1. *Хто Ваші потенційні клієнти?*

На 1 квітня п.р. в місті, за оцінкою, проживало 200,0 тис. осіб. Плануються, що принаймні  $\frac{1}{4}$  буде відвідувати басейн «часто». Звертаючи увагу на географічне розміщення м. Чернівці, можна стверджувати, що частими відвідувачами РК «АкваРодос» будуть не тільки жителі міста та області, а й іноземні відвідувачі Чернівців.

4.2. *Які тенденції спостерігаються на тих сегментах ринку, які планується охопити (потенціал росту, купівельні тенденції клієнтів тощо)?*

Оцінюючи сегмент ринку розважальних послуг, він є в міру насичений, однак можливість надання схожих послуг – мінімальною. Потенціал росту є великим, оскільки даний РК надає послуги, які не є розповсюдженими в м. Чернівці.

4.3. *Яким буде Ваш середньомісячний обсяг збуту, виходячи із конкретних ринкових умов і потенційних можливостей підприємства?*

Середньоденний прогностичний обсяг виручки становитиме 1 000 грн.  
Середньорічний прогностичний обсяг виручки – 360 000 грн.

4.4. *Чи враховані Вами при розрахунках річного обсягу збуту сезонні коливання?*

Сезонні коливання про розробці бізнес-плану враховані, але вони не будуть значно впливати на розмір виручки, оскільки послуги, які надаватиме РК «АкваРодос» є актуальними в будь-яку пору року.