



PRO  
CONSULTING  
АНАЛІТИКА РИНКІВ. ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ



## БІЗНЕС-ПЛАН

**Інвестиційний Проект організації  
магазину з продажу велосипедів та  
товарів для активного відпочинку**

[www.pro-consulting.ua](http://www.pro-consulting.ua)



<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТУ</b> .....	<b>3</b>
<b>2. ПРОЕКТ</b> .....	<b>4</b>
2.1. ОПИС ПРОЕКТУ .....	4
2.1.1. Концепція Проекту. Опис бізнес-ідеї .....	4
2.1.2. Місцезнаходження Проекту, схема площі.....	5
2.1.3. Виробничий процес Проекту. Обладнання та активи .....	5
2.1.4. Кадри .....	7
2.1.5. Дозвільна документація .....	8
2.2. ФІНАНСОВА ОЦІНКА ПРОЕКТУ .....	10
2.2.1. Параметри Проекту .....	11
2.2.2. Вихідні дані для розрахунків та їх аргументація .....	12
2.2.3. Джерела фінансування Проекту. Цільове спрямування та графік вкладення інвестицій.....	14
2.2.4. План продажів .....	15
2.2.5. Звіт про доходи та витрати.....	16
2.2.6. Звіт про рух грошових коштів .....	16
2.2.7. Точка беззбитковості.....	18
2.2.8. Показники інвестиційної привабливості та рентабельності Проекту .....	19
2.3. SWOT – АНАЛІЗ .....	20
<b>3. ВИСНОВКИ</b> .....	<b>21</b>

## 1. Резюме Проекту

<b>Концепція Проекту</b>	Відкриття магазину з продажу велосипедів та товарів для активного відпочинку та спорту	
<b>Місцезнаходження</b>	Україна, одне із великих міст (Київ, Харків, Дніпропетровськ, Донецьк, Одеса і т.п.)	
<b>Графік реалізації Проекту</b>	<b>Проектний період</b> Період необхідний для запуску Проекту	<b>... роки</b> ... місяці
<b>Бюджет Проекту</b>	<b>Вартість Проекту</b>	... грн.
<b>Прибутковість Проекту</b>	<b>Валовий дохід за ... роки реалізації Проекту</b>	... грн.
	<b>Капіталізований чистий прибуток за ... роки реалізації Проекту</b>	... грн.
	<b>Сукупний грошовий потік за ... роки реалізації Проекту</b>	... грн.
<b>Інвестиційна привабливість Проекту</b>	<b>Ставка дисконту</b>	...%
	<b>DPP</b> (дисконтований період окупності)	... міс.
	<b>NPV</b> (чиста приведена вартість)	... грн.
	<b>IRR</b> (внутрішня норма доходності)	...%
	<b>PI</b> (прибутковість вкладень)	...

## 2. Проект

### 2.1. Опис Проекту

#### 2.1.1. Концепція Проекту. Опис бізнес-ідеї

Метою реалізації Проекту є відкриття в ... магазину з продажу велосипедів, сноубордів, а також товарів для активного відпочинку. Ринок велосипедів в Україні з кожним роком зростає, це зумовлено декількома факторами: зростання кількості середнього класу в містах мегаполісах(особливо ...), популяризація здорового способу життя та активного відпочинку, зростання кількості автомобілів у містах мегаполісах, світові модні тенденції. Враховуючи це, а також недостатню кількість вело-магазинів (близько ... в Україні, в той час як в Польщі біля ... тис.), спеціалізований вело-магазин буде популярним місцем для мешканців ..., а також транзитерів. Окрім велосипедів в Проектному магазині будуть реалізовуватися товари для активного відпочинку. Це в першу чергу сноуборди та їх прокат, палатки, рюкзаки та інші речі необхідні в походах чи перебуванню на природі. Оскільки даний вид бізнесу є сезонним ми за допомогою диверсифікації товарного асортименту на зимовий, літній та міжсезонний зможемо уникнути цього явища. Реалізація планового Проекту в сфері продажу велосипедів, сноубордів, а також товарів для активного відпочинку, дозволить ініціатору Проекту освоїти перспективний ринок і тим самим отримати високі фінансові результати.

#### Завданнями Проекту виступають:

- Вихід і завоювання позицій на велосипедному та ринку товарів для гірськолижного відпочинку Києва та України, а також на ринку товарів для активного відпочинку.
- Задоволення споживчого попиту на якісні велосипеди, сноуборди та товари для активного відпочинку різного цінового діапазону, а також їх прокат, комплектуючі та обслуговування.
- Отримання належних фінансових результатів ініціатором Проекту.

#### В рамках поставлених задач цілями розробки даного Проекту виступають:

- Обґрунтування рентабельності організації і подальшої експлуатації магазину.
- Опис організаційно-технологічних аспектів організації такого бізнесу
- Побудова фінансової моделі ведення бізнесу та обґрунтування його інвестиційної привабливості та прибутковості

В рамках реалізації Проекту буде отриманий соціальний ефект, а саме створено нові робочі місця та збільшення задоволеності населення від отриманих послуг.

### 2.1.2. Місцезнаходження Проекту

Концепція проекту передбачає відкриття магазину, з продажу велосипедів, сноубордів, а також товарів для активного відпочинку в одному із великих міст України.

Для роботи магазину необхідно орендувати торговельне приміщення на околиці міста, біля магістралі, яка забезпечить високу кількість відвідувачів, які часто подорожують, також важливим фактором буде оренда приміщення саме в новобудові, це забезпечить потік покупців, які живуть в цих будинках, адже в основному це сім'ї з дітьми чи люди які активно займаються спортом. Середня площа магазину повинна становити не менше ... кв.м. і, крім торговельного залу містити приміщення і невелике приміщення для персоналу, а також зал для обслуговування та ремонту.

Для оформлення магазину доцільно розробити унікальну концепцію, оформлення торгового залу, що створюватиме зручну атмосферу для покупців.

Плановий режим роботи об'єкту торгівлі з ... до ... без перерв та вихідних.

Основою функціонування будь-якого торгового приміщення, та магазину спортивного інвентарю є привабливий торговий зал, обладнаний зручними торговими стелажми, а також примірочними з великими дзеркалами, які дозволяють розглянути покупку з різних боків. Оскільки основний наш товар це велосипеди, у подвір'ї біля магазину буде розташовуватися місце для випробування техніки, де кожен бажаючий покупець може ознайомитися з покупкою.

### 2.1.3. Виробничий процес Проекту. Обладнання та активи

В рамках реалізації Проекту доцільно здійснювати закупку товарів у оптово-роздрібних постачальників, склади яких знаходяться в Харкові, Запоріжжі та інших великих містах України (це забезпечить швидку доставку товару до нашого магазину, залежно від об'ємів продажу, а також зведе до мінімуму відсоток запасів). Зважаючи на великі габарити товару, доставка його вантажівкою біде найоптимальнішою, тим паче вона передбачена постачальником.

На сьогодні придбання товару можна здійснювати у багатьох оптових продавців так наприклад в Одеській області функціонує база під назвою ООО ....., перевагою цього постачальника є зручна дорога між Києвом та Одесою.

Одним з головних чинників успішної діяльності магазину буде правильно підібраний асортимент товарів, який буде відповідати потребам цільової групи. Важлива тенденція ринку, яку необхідно врахувати, це бажання покупців купувати не тільки велосипеди чи сноуборди, а можливість придбання до них відповідного одягу та аксесуарів. Також великою перевагою буде якісне гарантійне обслуговування проданих велосипедів та сноубордів, в додаток до цього

майстер буде приймати замовлення на не гарантійний ремонт, що дозволить частково покрити вартість його послуг.

Для торгового приміщення необхідно передбачити спеціальні підставки для велосипедів, вітрини для аксесуарів, стелажі для одягу та кріплення для сноубордів. Також буде корисним зробити маркування стелажів та вітрин відповідно до того які бренди будуть там представлені, що дозволить створити неповторний стиль і забезпечить впізнаваність торгової марки.

Нижче наведений перелік та форма необхідних стелажів та іншого обладнання.

#### **Стійка для велосипедів:**

Дозволяє тримати велосипеди, не займає багато місця, а також можна купувати в будь якій кількості ніш.

Кількість – ... шт.

Ціна: ...грн.



#### **Виставковий стенд:**

Перевага такого стенду - це невелика площа, яку він займає та зручне використання можливостей демонстрації моделей.

Кількість – ... шт.

Ціна: ... грн.



#### **Набір інструментів:**

Призначений для ремонту велосипедів та сноубордів.

Кількість – ... шт.

Ціна: ... грн.



#### **Скляна вітрина під замовлення**

Призначена для розміщення деталей та аксесуарів. Місцезнаходження в кутку біля каси.

Кількість – ...шт.

Ціна: ... грн.



**Стелаж для одягу:**

Буде розміщуватися в центрі магазину, що буде створювати зручну атмосферу а також не буде перешкоджати перегляду інших товарів.

Кількість – ...шт.

Ціна – ... грн.

**Набір для ремонту камер:**

Необхідний для усунення проколів

Кількість – ...шт.

Ціна – ... грн.



Для магазину, як і для будь-якого іншого торгового підприємства, необхідно закупити розрахунково-касове обладнання, в нашому випадку цим обладнанням буде слугувати комп'ютер а замість касового апарату будуть виписуватись товарні чеки.

Передбачається купівля комп'ютера ... ціною ... грн. Також такий комп'ютер знадобиться керуючому адміністратору.

#### 2.1.4. Кадри

Загальна кількість персоналу, яка знадобиться для реалізації Проекту, складе – ... чол.

Керівник/адміністратор по суті власник відповідатиме за підбір і своєчасну поставку асортименту пропонованих товарів в магазин, підбір кадрів та власне роботу магазину. Головним завданням керівника є налагодження довгострокових відносин з постачальником на взаємовигідних умовах. Оскільки керівник є власником магазину то його заробітна плата буде мінімальна.

Бухгалтер буде здійснювати роботу з організації та ведення бухгалтерського та податкового обліку, складання фінансової звітності. Щоденна присутність бухгалтера не буде необхідною, а тому можливо вибрати людину за сумісництвом, яка оформлюватиме та здаватиме всі необхідні звіти.

Оскільки продукція нашого магазину є специфічним товаром, то підбору продавців необхідно приділити пильну увагу: вони повинні володіти не тільки привабливою зовнішністю, бути комунікабельними, а й мати досвід в гірськолижному та велоспорті, вміти правильно і за

всіма правилами підібрати саме той товар, який в найкращій мірі буде відповідати побажанням клієнта, та зможе принести найбільше задоволення саме в тих умовах, в яких клієнт буде застосовувати це обладнання(гірські чи міські прогулянки на велосипеді, фрістайл чи слалом в сноубордингу). Для обслуговування клієнтів щодня працюватиме ... продавець в ... зміни, тобто день через день, яким в години пік будуть допомагати майстер з адміністратором.

Також для здійснення гарантійного та не гарантійного ремонту нам знадобиться майстер, який буде здійснювати ці роботи. Оскільки ми плануємо продавати якісний та надійний товар то вірогідність настання гарантійного випадку ми розцінюємо, як досить низьку, а також зважаючи на невелику кількість не гарантійного ремонту ми плануємо наймати позаштатного майстра, години роботи якого будуть припадати в основному на вихідні дні, що дозволить нам за необхідністю залучати його до процесу продажу.

Таблиця. Штатний розпис Проекту

№ п/п	Посада	Кількість штатних співробітників	Щомісячна ставка на 1 співробітника	Фонд оплати праці	Єдиний соціальний внесок	Загальні витрати на оплату праці
1	Продавець	...	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
2	Керівник/адміністратор	...	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
3	Позаштатний майстер	...	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
4	Бухгалтер	...	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
	<b>ВСЬОГО</b>	...		<b>... грн.</b>	<b>... грн.</b>	<b>... грн.</b>

Таким чином, загальні витрати на оплату праці на місяць складуть – ... грн., з них:

- Фонд оплати праці – ... грн.
- Єдиний соціальний внесок – ... грн.

### 2.1.5. Дозвільна документація

Для того, щоб почати будь-яку діяльність, підприємству необхідно вирішити ряд організаційних питань: зареєструватися, отримати необхідні свідоцтва, дозволи і т. п.

Перш за все, слід зазначити, що відповідно до пункту 5 Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 р. № 833 (далі - Порядок № 833), для того щоб займатися торгівлею, суб'єкт господарювання повинен здійснити державну реєстрацію як суб'єкта підприємницької діяльності.

Документи, які знадобляться вам для відкриття магазину:



- Реєстрація суб'єкта господарювання та вибір системи оподаткування
- Договір оренди
- Дозвільні документи пожежної охорони та СЕС (якщо орендується приміщення у діючому ТЦ, то такі документи там зазвичай вже готові)

Згідно з українським законодавством власник об'єкта торгівлі повинен забезпечити відповідність торговельного приміщення (місця) та обладнання вимогам відповідних нормативних документів. Зокрема, Порядком № 833 «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів» встановлено, що:

- на фасаді торговельного об'єкта повинна бути розміщена вивіска із зазначенням найменування суб'єкта господарювання;
- біля входу до торговельного об'єкта на видному місці - інформація про його режимі роботи;
- в торговому залі на видному і доступному місці повинен бути обладнаний «Куточок покупця», в якому розміщується інформація про найменування власника або уповноваженого ним органу, книга відгуків та пропозицій, адреси і номери телефонів органів, що забезпечують захист прав споживачів.

Під час облаштування торговельних приміщень необхідним технологічним обладнанням суб'єкту підприємницької діяльності слід дотримуватися умов охорони праці та здоров'я, протипожежної безпеки, санітарних норм і т. п. На торговельно-технологічне обладнання, інвентар та посуд, що підлягають обов'язковій сертифікації, суб'єкт господарської діяльності повинен мати сертифікат відповідності.

#### **Дозвіл на розміщення об'єкту торговельного призначення - магазину**

Дозвіл на розміщення магазину не вимагається у разі надання на підставі договору оренди чи інших договорів у тимчасове користування приміщень, за умови збереження виду діяльності та стану цих приміщень, за наявності у власника дозволу на розміщення магазину.

Але, у разі необхідності орендар або інший законний користувач може отримати дозвіл на розміщення магазину, для чого ним подається заява встановленого зразка. До заяви додаються:

- копія свідоцтва про державну реєстрацію юридичної чи фізичної особи – підприємця;
- витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців;
- копія дозволу орендодавця або попереднього орендаря на розміщення об'єкта;
- копія договору оренди чи іншого договору про тимчасове використання приміщень.

### **Дозвіл органу пожежної безпеки**

До відкриття об'єкта торгівлі його власник повинен отримати дозвіл органів державного пожежного нагляду. Такі вимоги передбачені Правилами пожежної безпеки в Україні, затверджених наказом Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій від 19.10.2004 р. № 126 (далі - Правила № 126).

«Початок роботи новоствореного підприємства, введення в експлуатацію нових, реконструйованих виробничих, житлових та інших об'єктів, впровадження нових технологій, передача у виробництво зразків нових вогнебезпечних машин, механізмів, устаткування та продукції, оренда будь-яких приміщень без дозволу органів державного пожежного нагляду забороняється»

Видача дозволу здійснюється відповідно до Порядку видачі органами державного пожежного нагляду дозволу на початок роботи підприємств та оренду приміщень, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 14.02.2001 р. № 150. Згідно з пунктом 2 Порядку № 150 цей дозвіл видається безкоштовно центральними, територіальними та місцевими органами державного пожежного нагляду.

Для отримання дозволу до відповідного органу державного пожежного нагляду необхідно подати такі документи:

- заяву за формою згідно з додатком 1 до Порядку № 150;
- матеріали оцінки (експертизи) протипожежного стану підприємства, об'єкта чи приміщення;
- засвідчену в установленому порядку копію свідоцтва про власність або копію договору оренди.

### **Дозвіл органів СЕС**

Згідно з вимогами статті 15 Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» від 24.02.94 р. № 4004-XII, введення в експлуатацію нових і реконструйованих об'єктів виробничого, соціально-культурного та іншого призначення здійснюється за погодженням з державною санітарно-епідеміологічною службою.

Документи, що необхідні для отримання дозволу:

- свідоцтво про державну реєстрацію (копія, завірена печаткою підприємства);
- договір оренди приміщення або документа на право власності з планом-схемою (копія, завірена печаткою підприємства);
- проектна документація на приміщення (копія, завірена печаткою підприємства), якщо був або проводиться ремонт;
- опис сфери діяльності підприємства.

Як вже зазначалося вище, значно спростити процедуру отримання дозволів можна взявши в оренду приміщення у вже готовому торговельному центрі, що вже має певний перелік дозволів.

## 2.2. Фінансова оцінка Проекту

### 2.2.1. Параметри Проекту

Для організації розрахунків по Проекту, були прийняті наступні параметри бізнесу, які можна розділити на групи:

- Загальні параметри
- Параметри роботи магазину
- Оподаткування

**Загальні параметри** використовуються для опису основних припущень, які впливають на фінансову частину Проекту.

Оскільки ми будемо вкладати власні кошти, загальні параметри по кредиту, депозиту та валютним курсам нами не враховуються.

**Параметри роботи магазину**, стосуються основних припущень, щодо основних характеристик виробничого процесу: кількість товарних запасів, середній об'єм продажу, середні витрати на закупівлю та інші.

Таблиця. Параметри роботи магазину

2.	Параметри роботи	
2.1	Товари на складі	...%
2.2	Середній об'єм продажу велосипедів за місяць	...
2.3	Середній об'єм продажу одягу та аксесуарів шт./день	...
2.4	Тривалість робочого дня, год.	...
2.5	Витрати на комунальні послуги	... грн.
2.6	Середні витрати на закупівлю велосипеда	...
2.7	Середні витрати на закупівлю одягу та аксесуарів	...

**Параметри оподаткування** Проекту прийняті, відповідно до чинного українського законодавства (на дату підготовки Проекту) стосовно оподаткування діяльності підприємств на території України. Для цілей Проекту було вибрано спрощену систему оподаткування для юридичних осіб, відповідно до статті 291 Податкового кодексу України.

Таблиця. Оподаткування за Проектом

3.	Оподаткування	
3.1	Єдиний податок (при включені ПДВ)	5,0%
3.2	ПДВ	20,0%
3.3	Єдиний соціальний внесок, %	36,95%

### 2.2.2. Вихідні дані для розрахунків та їх аргументація

Вихідні дані для розрахунків умовно діляться на такі групи:

#### 1) Вихідні дані для розрахунку необхідних коштів

Розрахунок вартості підготовки приміщення магазину, а саме його оренда на ... місяці та проведення ремонтних робіт розраховувався на базі ринкових цін, що склалися на сьогодні.

Розрахунок вартості обладнання та меблів проводився на основі переліку необхідного обладнання та цін на нього, що пропонуються на ринку, а також базувався на принципі мінімальної достатності.

Розрахунок вартості оформлення дозвільної документації проводився на основі даних операторів ринку, а також вартості послуг компаній, що проводять оформлення таких документів для підприємств.

Розмір закупки першої партії товару визначався на основі даних операторів ринку, щодо найбільш доцільного його розміру.

#### 2) Вихідні дані для формування плану продажів

План продажів був сформований виходячи із наявної ринкової кон'юнктури, статистичних даних, щодо збільшення кількості людей які активно відпочивають, а також припущеннями щодо кількості відвідувачів, які придбають товар після відвідування магазину. А також до уваги брався факт зростання ринку товарів для активного відпочинку та порівняльні данні сусідніх країн та регіонів у цьому сегменті.

Фактор сезонності було враховано протягом року, що відобразиться у зростанні кількості продажів велосипедів та спеціального одягу у весняно-літній період та їх зниженням у зимово-осінній, а що стосується сноубордів та гірськолижних костюмів ситуація прямо протилежна. Для підвищення продажу у міжсезонний період були введені товари для прогулянок, походів, пікніків, та виїзду на природу.

#### Вихідні дані для формування витрат Проекту

Розрахунок витрат по Проекту відбувався за їх видами.

Так вартість **закупки товару** визначалася виходячи з оптових цін на товари у постачальників та розміру націнки яка коливається в межах ...- ...%.

Розмір **оренди приміщення** був розрахований виходячи із необхідної площі магазину, що складає ... кв.м. та середньої вартості оренди 1 кв.м на околицях у великих містах, що складає ...- ... грн.

**Заробітна плата персоналу** розраховувалася виходячи із планової кількості працівників магазину та їх середньомісячного окладу. Додаток № ...

Величина адміністративно господарських витрат приймалася на мінімально достатньому рівні для забезпечення функціонування магазину, що включають витрати на зв'язок, витратні матеріали і т.п.

#### 3) Вихідні дані для розрахунку амортизаційних відрахувань

Розрахунок амортизаційних відрахувань за Проектом проводився на основі Податкового Кодексу України, стаття 144 за прямолінійним методом. Для цих цілей основні засоби, що купуються в рамках реалізації Проекту були згруповані по двом групам:

- Група IV основні засоби - обладнання (термін експлуатації не менше ... років)
- Група VI основні засоби – меблі та інвентар (термін експлуатації не менше ... років).

Оскільки наш магазин має широкий товарний асортимент який ділиться на декілька груп, ми вирішили привести його в таблиці:

Таблиця. Товарний асортимент магазину

Велосипеди	Кількість, шт.	Закупівельна ціна, грн.	Вартість, грн.	Ціна реалізації, грн.
Бюджетні	...	... грн.	... грн.	... грн.
Дитячі	...	... грн.	... грн.	... грн.
Підліткові(ВМХ)	...	... грн.	... грн.	... грн.
Жіночі	...	... грн.	... грн.	... грн.
Чоловічі	...	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Всього</b>	...			
<b>Середня</b>		... грн.		... грн.
<b>Одяг та аксесуари (літній період)</b>				
Спортивне взуття чоловіче	...	... грн.	... грн.	... грн.
Спортивне взуття жіноче	...	... грн.	... грн.	... грн.
Спортивне взуття дитяче	...	... грн.	... грн.	... грн.
Шоломи дитячі	...	... грн.	... грн.	... грн.
Шоломи дорослі	...	... грн.	... грн.	... грн.
Комплект одягу чоловічий	...	... грн.	... грн.	... грн.
Комплект одягу жіночий	...	... грн.	... грн.	... грн.
Комплект одягу дитячий	...	... грн.	... грн.	... грн.
Змінні гальма	...	... грн.	... грн.	... грн.
Змінні колеса	...	... грн.	... грн.	... грн.
Дрібні аксесуари( пляшки,окуляри,ліхтарі, сумки,дорожні інструменти )	...	... грн.	... грн.	... грн.
Насоси, багажники, замки	...	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Всього</b>	...			
<b>Середня</b>		... грн.		... грн.
<b>Одяг та аксесуари (Зимовий період)</b>				
Гірськолижний костюм жіночий	...	... грн.	... грн.	... грн.
Гірськолижний костюм чоловічий	...	... грн.	... грн.	... грн.
Гірськолижний костюм дитячий	...	... грн.	... грн.	... грн.
Шоломи	...	... грн.	... грн.	... грн.
Рукавички	...	... грн.	... грн.	... грн.
Взуття (gore-tex)	...	... грн.	... грн.	... грн.
Термобілизна чоловіча	...	... грн.	... грн.	... грн.
Термобілизна жіноча	...	... грн.	... грн.	... грн.
Флісові кофти чоловічі	...	... грн.	... грн.	... грн.
Флісові кофти жіночі	...	... грн.	... грн.	... грн.
Взяття (для сноуборду)	...	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Всього</b>	...			
<b>Середня</b>		... грн.		... грн.
<b>Міжсезонні товари</b>				
Рюкзаки для походів	...	... грн.	... грн.	... грн.
Дощовики, термоси,	...	... грн.	... грн.	... грн.
Палатки	...	... грн.	... грн.	... грн.
Термосумки	...	... грн.	... грн.	... грн.
Набори для пікніка	...	... грн.	... грн.	... грн.
Спальники	...	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Всього</b>	...			
<b>Середня</b>		... грн.		... грн.
<b>Сноуборди та спорядження</b>				
Дошки	...	... грн.	60 000 грн.	... грн.
Кріплення	...	... грн.	15 000 грн.	... грн.
<b>Всього</b>	...			

Велосипеди	Кількість, шт.	Закупівельна ціна, грн.	Вартість, грн	Ціна реалізації, грн.
Середня		... грн.		... грн.
<b>Прокатне спорядження</b>				
Дошки	...	... грн.	... грн.	... грн.
Кріплення	...	... грн.	... грн.	... грн.
Шоломи	...	... грн.	... грн.	... грн.
Взуття (для сноуборду)	...	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Всього</b>	...			
Середня		... грн.		... грн.

### 2.2.3. Джерела фінансування Проекту. Цільове спрямування та графік вкладення інвестицій

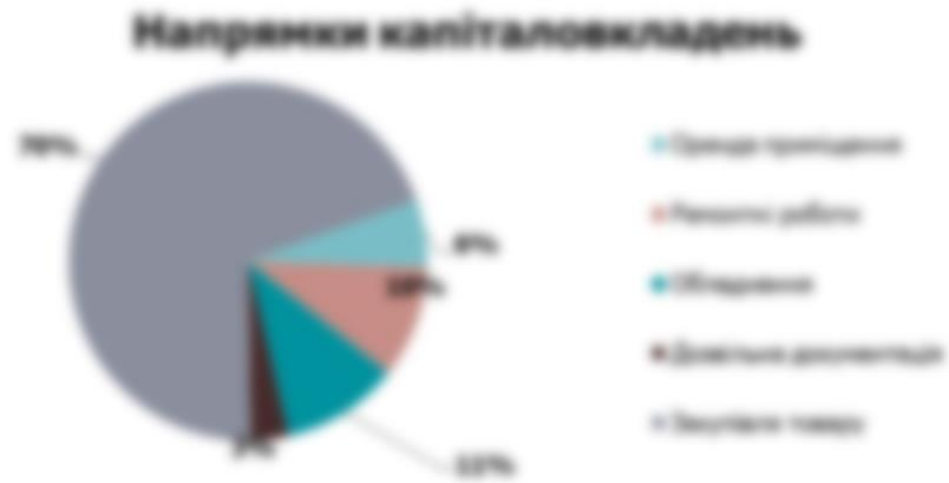
Загальна вартість Проекту становить ... грн. Період необхідний для організації роботи магазину складає ... місяці: за цей період оформлюється дозвільна документація, вибирається приміщення, виконуються ремонтні роботи, закуповується необхідне обладнання, меблі, а також відбувається закупка першої партії товару. Для реалізації Проекту кошти будуть вкладені за такими напрямками і по такому графіку:

Таблиця. Напрямки та графік вкладення коштів

Статті витрат	Власні кошти		Всього	Примітки	Графік інвестування	
					... міс.	... міс.
Оренда приміщення	... грн.	... грн.	... грн.	Площа ... кв.м, ціна за 1 кв.м ... грн.	... грн.	... грн.
Ремонтні роботи	... грн.	... грн.	... грн.	ремонт магазину, рекламні вивіски, банери.	... грн.	
Обладнання	... грн.	... грн.	... грн.	Вітрини, кріплення, стелажі		... грн.
Дозвільна документація	... грн.	... грн.	... грн.		... грн.	
Закупівля товару	... грн.	... грн.	... грн.	Велосипеди, одяг, аксесуари	... грн.	
Поповнення обігових коштів	... грн.	... грн.	... грн.		... грн.	
<b>ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ</b>	<b>... грн.</b>	<b>... грн.</b>	<b>... грн.</b>		<b>... грн.</b>	<b>... грн.</b>
<b>Відсоткове відношення</b>	<b>100%</b>	<b>...%</b>	<b>100%</b>		<b>...%</b>	<b>...%</b>

Структура капіталовкладень в Проект наведена на рисунку нижче.

Рисунок. Структура вкладання коштів



#### 2.2.4. План продажів

План продажів був сформований виходячи із параметрів роботи магазину, його відвідуваності, кількості покупців, що зроблять покупку, досвіду конкурентів та аналогічних показників у них.

Сумарний об'єм продажів за ... роки реалізації Проекту складе ... грн., а середньомісячний – ... грн.

Детальна інформація щодо прогнозних об'ємів продажу представлена у *Додатках №* ....

Таблиця. План продажів Проекту

Реалізація	... рік	... рік	ВСЬОГО
<b>Велосипеди</b>			
Об'єм реалізації	...	...	...
Ціна реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
Виручка від реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Одяг та аксесуари</b>			
Об'єм реалізації	...	...	...
Ціна реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
Виручка від реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Ремонт продукції</b>			
Об'єм реалізації	...	...	...
Ціна реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
Виручка від реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Сноуборди</b>			
Об'єм реалізації	...	...	...
Ціна реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
Виручка від реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Прокат</b>			
Об'єм реалізації	...	...	...
Ціна реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
Виручка від реалізації	... грн.	... грн.	... грн.

Міжсезонні товари			
Об'єм реалізації	...	...	...
Ціна реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
Виручка від реалізації	... грн.	... грн.	... грн.
<b>ВСЬОГО РЕАЛІЗАЦІЯ, грн.</b>	... грн.	... грн.	... грн.

### 2.2.5. Звіт про доходи та витрати

За весь період, що прогнозується, показники прибутку та витрат дозволяють сформувати об'єм накопиченого чистого прибутку: (Додаток № ...).

Таблиця. Прогнозний звіт про доходи і витрати Проекту

Місяць Проекту	... рік	... рік	ВСЬОГО
<b>Sales (Валовий дохід)</b>	... грн.	... грн.	... грн.
Єдиний податок	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Чистий валовий дохід</b>	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Собівартість послуг, що надаються</b>	... грн.	... грн.	... грн.
Комунальні платежі	... грн.	... грн.	... грн.
Собівартість товару	... грн.	... грн.	... грн.
Заробітна плата персоналу	... грн.	... грн.	... грн.
Оренда	... грн.	... грн.	... грн.
Єдиний соціальний внесок	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Gross Profit (Валовий прибуток/збиток)</b>	... грн.	... грн.	... грн.
Адміністративно-господарські витрати	... грн.	... грн.	... грн.
<b>EBITDA</b>	... грн.	... грн.	... грн.
Амортизація	... грн.	... грн.	... грн.
<b>EBIT</b>	... грн.	... грн.	... грн.
Фінансові доходи	... грн.	... грн.	... грн.
Фінансові затрати	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Net Profit / Loss (Чистий прибуток/збиток)</b>	... грн.	... грн.	... грн.

### 2.2.6. Звіт про рух грошових коштів

В процесі реалізації даного Проекту очікується збільшення грошових потоків.

#### Надходження

Надходження за Проектом складаються із таких статей:

- Надходження власних коштів
- Надходження від реалізації продукції, надання послуг

Надходження власних коштів буде відбуватися перші два місяці реалізації Проекту, до початку роботи магазину розмірі – ... грн.:



... міс.		... грн.
... міс.		... грн.

Початок надходжень від реалізації товару планується з третього місяця реалізації (два місяці необхідні для запуску магазину у роботу). Таким чином, за ... роки реалізації Проекту надходження від продажу товарів складатиме – ... **грн.**, а середні щомісячні надходження від продажу складатимуть:

... рік ( ... міс. роботи)		... грн.
... рік		... грн.

### Платежі

Платежі за Проектом представлені операційними витратами, податковими платежами та відрахуваннями, а також витратами CAPEX (інвестиційні витрати).

Загальний розмір операційних витрат магазину за ... роки реалізації Проекту складе – ... **грн.**

Сумарна величина інвестиційних витрат (CAPEX) складе : ... **грн. грн.**

Платежі в бюджет включають:

- Єдиний податок для юридичної особи, що працює за спрощеною системою оподаткування при ставці ...% (з включенням ПДВ до розміру податку), величина якого за ... роки реалізації Проекту складе ... **грн.**
- Єдиний соціальний внесок на фонд оплати праці співробітників у розмірі ... **грн.**

**Таблиця. Звіт про рух грошових коштів по Проекту**

Місяць Проекту	... рік	... рік	ВСЬОГО
<b>НАДХОДЖЕННЯ</b>	... грн.	... грн.	... грн.
Кредитні кошти	... грн.	... грн.	... <b>грн.</b>
Власні кошти	... грн.	... грн.	... <b>грн.</b>
Реалізація послуг	... грн.	... грн.	... <b>грн.</b>
<b>ВИПЛАТИ</b>	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Операційні витрати</b>	... грн.	... грн.	... грн.
Собівартість товару	... грн.	... грн.	... <b>грн.</b>
<i>Запас(нереалізований товар)</i>	... грн.	... грн.	... грн.
Комунальні платежі	... грн.	... грн.	... <b>грн.</b>
Оренда приміщення	... грн.	... грн.	... <b>грн.</b>
Заробітна плата персоналу	... грн.	... грн.	... <b>грн.</b>
Адміністративно-господарські витрати	... грн.	... грн.	... <b>грн.</b>
<b>Податкові платежі</b>	... грн.	... грн.	... грн.
Єдиний соціальний внесок	... грн.	... грн.	... <b>грн.</b>
Єдиний податок	... грн.	... грн.	... <b>грн.</b>
<b>Сарех</b>	... грн.	... <b>грн.</b>	... <b>грн.</b>

Оренда приміщення	... грн.	... грн.	... грн.
Ремонтні роботи	... грн.	... грн.	... грн.
Обладнання	... грн.	... грн.	... грн.
Дозвільна документація	... грн.	... грн.	... грн.
Закупівля товару	... грн.	... грн.	... грн.
<b>ГРОШОВІ КОШТИ:</b>			
На початок періоду			
<b>Грошовий потік</b>	<b>... грн.</b>	<b>... грн.</b>	<b>... грн.</b>
На кінець періоду	... грн.	... грн.	

Більш детальна інформація щодо руху грошових потоків за Проектом представлена у *Додатках № ....*

### 2.2.7. Точка беззбитковості

Для забезпечення беззбиткового об'єму реалізації, тобто об'єму, при якому величина затрат дорівнює величині доходів, а прибуток дорівнює 0 в магазині, що планується необхідно реалізовувати.

Таблиця. Беззбитковий об'єм реалізації по Проекту, ...- ... роки

Рік	Об'єм беззбитковості в натуральному вираженні, кількість проданого товару/рік	Об'єм беззбитковості в грошовому еквіваленті, грн.
... рік (... міс.)	...	... грн.
... рік	...	... грн.

Запас фінансової міцності – величина, на яку плановий об'єм реалізації перевищить точку беззбитковості складе:

Таблиця. Запас фінансової міцності Проекту. ...- ... роки

Рік	Запас фінансової міцності, %
... рік (... міс.)	...%
... рік	...%

Розрахунок точки беззбитковості по рокам наведено у *Додатках № ...*

## 2.2.8. Показники інвестиційної привабливості та рентабельності Проекту

### Розрахунок ставки дисконтування

Ставка дисконтування – це ставка, яку покупець чи інвестор очікує отримати від вкладення своїх коштів в Проект

В розрахунках була використана модель визначення ставки дисконтування з використанням методу середньозваженої вартості капталу.

За даного рівня ставки дисконтування були отримані такі показники, що характеризують інвестиційну привабливість ефективність реалізації Проекту:

**Таблиця. Показники ефективності та інвестиційної привабливості Проекту**

Показник	Одиниці виміру	Значення
Дисконтований період окупності (Discount payback period)-DPP	місяців	...
Проектний період (Project period) PP	місяців	...
Чиста теперішня вартість Проекту (Net Present Value) - NPV	грн.	... грн.
Внутрішня ставка доходу (Internal rate of return)- IRR	%	...%
Індекс прибутковості вкладень (Profitability index)- PI	од..	...
Рентабельність продажів (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS	%	...%
Рентабельність інвестицій (Return on investment) - ROI	%	...%

Розрахунок рівня інвестиційних показників представлено у *Додатку №...*

Показники ефективності та інвестиційної привабливості інтерпретуються наступним чином:

**Чиста приведена вартість Проекту (NPV)**

**Внутрішня ставка доходу Проекту (IRR)**

**Дисконтований період окупності Проекту**

**Показники прибутковості вкладень**

### 2.3. SWOT – АНАЛІЗ

Сильні сторони (S)	Можливості (O)
Слабкі сторони (W)	Зовнішні загрози (T)

### 3. Висновки

Розглянута бізнес-ідея відкриває перед її ініціаторами можливість зайняти свою нішу на ринку товарів для активного відпочинку в Україні в середньому ціновому сегменті. Проектом передбачається відкриття магазину роздрібного продажу велосипедів, сноубордів, а також товарів для активного відпочинку. в одному з великих міст України, в якому будуть реалізовуватися велосипеди, сноуборди та аксесуари високої якості, що задовольнить попит покупців обраного цінового сегмента.

Проектний період - ... роки.

Час необхідний для організації магазину та запуску його в роботу – ... місяці.

Загальна вартість Проекту складає ... грн.

*В даному бізнес плані описано та проведено розрахунок концептуальних моментів і економічних показників планового виду діяльності. При подальшому впровадженні проекту відповідність і вихід підприємства на прогнозовані розрахункові показники, так як і кінцева вартість Проекту, будуть залежати від сформованої економічної ситуації в країні, обраних постачальників товарів (що вплине на кінцеву вартість інвестиційного проекту та величину операційних витрат), ефективності менеджменту, а також проведеної маркетингової політики. Тому, при розгляд документа, необхідно брати до уваги, що розрахункові дані є прогнозними і можуть відрізнятись від досягнутих підприємством.*