



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

За підтримки Швейцарії



Фонд
Східна
Європа



Спроможні
та сильні



ЕКСПРЕС ШКОЛА
СУЧАСНИХ ПРОФЕСІЙ
ТА ЖІНОЧОГО ЛІДЕРСТВА



Bik
Можливостей

ДОРОЖНЯ КАРТА

ДЛЯ СТАРТУ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ



ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.	3
ШЛЯХ ДО УСПІШНОГО БІЗНЕСУ.	4
Особливі характеристики підприємців.	5
Тест на визначення рівня підприємницьких якостей.	6
Бізнес-ідея як відправна точка бізнесу.	10
Вимоги до формування бізнес ідеї.	11
Оцінка якості бізнес-ідеї.	13
ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ.	14
Бізнес-модель.	16
Бізнес-план.	18
Витрати та собівартість продукції.	22
Рентабельність.	24
План реалізації проєкту.	26
Як генерувати план початку нової діяльності.	27
ПОЧАТОК ВЕДЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.	29
Процес реєстрації ФОП та вибір виду економічної діяльності.	31
Приклади КВЕД.	32
ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.	33
Загальна та спрощена система оподаткування для ФОП.	36
Ставки єдиного податку та строки сплати і надання звітності.	38
Штрафи.	39
Податкові канікули.	40
Податок на додану вартість.	41
Реєстрація платником ПДВ.	42
Загальна та спрощена система.	43
Звітність і сплата ПДВ.	44
КОРИСНІ ПОСИЛАННЯ ДЛЯ БІЗНЕСУ.	45
ПІСЛЯМОВА.	47

ПЕРЕДМОВА

Ласкаво просимо, майбутні підприємці та підприємниці, у захопливий світ бізнесу!

Цей посібник — не просто слова на сторінках, компас у прокладанні шляху підприємницької діяльності, що вестиме вас до успіху.

Ми доклали максимум зусиль, щоб надати вам необхідні інструменти для розбудови ефективного та прибуткового бізнесу. Завдяки сумлінній праці щодо опанування знаннями та передовим стратегіям, які ви знайдете у цьому посібнику, ви будете мати можливість впевнено крокувати вперед, долаючи будь-які виклики сьогодення.

Тут ви знайдете надзвичайно цінні знання та практичні поради, що сприятимуть успішному розвитку вашої підприємницької діяльності.

Нехай цей посібник стане вашим вірним провідником світом підприємництва. Розгорніть його сторінки з відкритим серцем та усвідомлено вивчайте, і ви відкриєте для себе безмежні можливості та нові горизонти на шляху до успіху.

Бажаємо вам неймовірних досягнень та невичерпної енергії під час захоплюючої подорожі підприємництвом!

Доєднуйтесь до наших ініціатив.

Наближаємо ПЕРЕМОГУ разом!

Тримаємо підприємницький фронт.

Команда ГО «Вік Можливостей».

ШЛЯХ ДО УСПІШНОГО БІЗНЕСУ

Підприємництво — це діяльність людини, яку вона здійснює в межах закону, самостійно та на свій ризик, з метою систематичного отримання доходу.

Власний бізнес не тільки вимагає творчого підходу та впровадження інновацій, але й потребує ретельного планування, ефективного управління та адаптації до змін на ринку. Для досягнення успіху в підприємницькій сфері необхідно мати не лише підприємницький дух, але і фінансову стійкість, вміння приймати правильні рішення та волю до ризику. Без належного виконання цих умов та наявності необхідних ресурсів підприємництво може стати складним викликом, навіть для тих, хто має яскраві ідеї та прагне успіху.

Одним із важливих аспектів підприємництва є здатність впроваджувати інновації та ефективно взаємодіяти з ринком, а бізнес є конкретною формою цієї діяльності, орієнтованою на певні реальні результати та прибуток.

Формула успішної бізнес-діяльності:



Першою складовою формули є «людина», яка потребує наявності певних компетенцій, знань та вмінь. У бізнес-діяльності такою людиною виступає власник бізнесу — підприємець.

ОСОБЛИВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПІДПРИЄМЦІВ

Підприємець — це людина з нестандартним мисленням, винахідлива, енергійна, готова йти на ризик, досягати мети та долати труднощі або перепони.

Одразу розставимо всі крапки над «і»: не кожна особа народжена для підприємницької діяльності, а успішний бізнес вимагає особливих характеристик та навичок.

Визначення підприємця не обмежується лише наявністю бажання стати самостійним. Це складний і багатогранний процес, який вимагає від особи не лише ентузіазму та відданості, але й специфічних практичних компетенцій та рис характеру.

Основні риси бізнесменів:

1. Рішучість та цілеспрямованість: успішні підприємці мають чітко визначені цілі та виявляють рішучість щодо досягнення їх, навіть у важкі часи.

2. Творчість та інноваційність: підприємці часто володіють здатністю придумувати нові ідеї та знаходити інноваційні рішення для вирішення проблем.

3. Готовність до ризику: бізнес часто пов'язаний з ризиком, і підприємець повинен бути готовий приймати відповідальність та ризикувати для досягнення успіху.

4. Лідерські якості: ефективний підприємець має здатність керувати командою та надихати її на досягнення спільних цілей.

5. Спроможність вчитися: швидкі зміни в бізнес-середовищі вимагають постійного вдосконалення та здатності швидко вчитися новому.

Щоб перевірити свої підприємницькі здібності, пропонуємо пройти тест для оцінки себе, як потенційного підприємця.

Переконавшись, що особа готова стати підприємцем, можна провести опитування, яке охоплює названі риси, а також досліджує рівень знань у сфері бізнесу, здатність до ризику, навички комунікації та інші фактори. Опитування може включати питання щодо досвіду роботи, здатностей до планування, аналітичних здібностей та готовності до відповідальності. Враховуючи ці аспекти, можна отримати більш об'єктивну картину готовності особи до підприємницької діяльності.

ТЕСТ НА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ЗДІБНОСТЕЙ

1. Ваш вік:			
a) до 30 років	b) 31-40 років	c) 41-50 років	d) більше 50 років

↓

2. Ви:		
a) одружені	b) неодружені	c) самотні

↓

3. Ви:			
a) старша дитина	b) середня дитина	c) молодша дитина	d) єдина дитина

↓

4. Чи займалися ваші батьки підприємництвом?		
a) так, обидва	b) так, хтось один	c) ні

↓

5. Як би ви охарактеризували своє дитинство?			
a) у великій нужді (злидні)	b) мало забезпечене	c) достатньо забезпечене	d) заможня родина

↓

6. Яка у вас освіта?			
a) середня	b) професійно-технічна	c) вища	d) маю науковий ступінь

↓

7. Скільки місць роботи ви змінили?			
a) 3 і більше	b) 2	c) 1	d) жодного

↓

8. Ви влаштувалися на перше робоче місце у віці:			
a) до 15 років	b) від 15 до 18 років	c) від 18 до 21 року	d) після 21 року

↓

9. Яка основна причина створення вами бізнесу?		
a) я хочу заробити гроші	b) я хочу сам будувати своє життя	c) мені важко стриматися, коли хтось невміло керує бізнесом

10. Яка фраза найкраще характеризує ваше ставлення до роботи?		
a) можу працювати довго і важко	b) працюю у разі потреби напружено короткий час	c) робота має чіткі часові рамки

↓

11. Ви переважно:		
a) оптиміст	b) песиміст	c) не знаю

↓

12. Ви зіткнулися з дуже важкою проблемою, ваші дії:		
a) сподіваюся, що вирішиться само собою	b) звернуся за допомогою	c) намагатимуся вирішити все сам

↓

13. Ви граєте в настільну гру з друзями. Понад усе вас цікавить:		
a) перемога	b) сама гра	c) можливість гарно провести час

↓

14. Як ви ставитеся до власних невдач?		
a) страх перед невдачею паралізує	b) невдача — це джерело досвіду	c) невдачі змушують працювати краще

↓

15. Яка фраза характеризує вас найкраще?		
a) для мого успіху мене потрібно постійно підбадьорювати	b) мені потрібна допомога тільки спочатку роботи	c) не б'юся об заклад або не закладаюся, не граю на гроші

↓

16. З якого приводу ви б'єтесь об заклад?		
a) через ставки на іподромі	b) через ставки в грі, в якій ви берете участь	c) не закладаюся, не граю на гроші

ПІДРАХУНОК БАЛІВ:

1. A-8, B-10, C-2, D-0.

Впродовж останнього десятиріччя середній підприємець молодшав. Більшість підприємців та підприємниць починають власну справу тоді, коли досягають тридцятирічного віку, до цього часу вони встигають заощадити певний капітал та придбати відповідний досвід у тій чи іншій сфері бізнесу.

2. A-10, B-3, C-2.

Численні дослідження свідчать, що приблизно 75% підприємців та підприємниць одружені або заміжні. При цьому більшість вважає, що один з основних факторів успіху – це підтримка подружжя.

3. A-10, B-0, C-0, D-5.

Підприємець — це, здебільшого, старша або єдина дитина в родині. Очевидно, статус старшої дитини більше сприяє формуванню необхідних для заняття підприємницькою діяльністю якостей.

4. A-10, B-6, C-2.

Підприємці вчаться на прикладах. Тому вважається, що діти, чий батьки (або хоча б один із них) мали власний бізнес, більш схильні до підприємництва.

5. A-2, B-10, C-4, D-0.

Найчастіше успішні підприємці — вихідці з малозабезпечених родин. Можна припустити, що саме через це вони прагнуть отримати максимальну вигоду за наявності обмежених ресурсів.

6. A-4, B-10, C-8, D-4.

Стереотип особи з низькими успіхами у навчанні, що будує свою імперію в сфері бізнесу, не завжди відповідає дійсності. Більшість підприємців мають закінчену вищу освіту і визнають її цінності.

7. A-10, B-8, C-2, D-0.

Постійний пошук нового, прагнення до змін і вдосконалення - характерні риси підприємців. Вони зазвичай не можуть тривалий час працювати в жорстких межах корпоративного середовища.

8. A-10, B-8, C-4, D-0.

Особи з підприємницькими нахилами намагаються самоствердитися вже з 15-16 років. Саме в цьому віці вони зазвичай отримують першу оплачувану роботу.

9. A-4, B-8, C-10.

Досить поширена думка, що гроші — головний мотив діяльності підприємця. Про те, як свідчить опитування, сучасне

підприємництво зумовлене причинами іншого плану — незадоволеністю від роботи на когось іншого, прагненням до самостійності тощо.

10. А-10, В-4, С-0.

Підприємців не лякає важка праця. Вони сприймають свою роботу як творчість, що потребує повної віддачі сил, але приносить насолоду.

11. А-10, В-0, С-4.

Не викликає сумнівів те, що підприємець повинен бути оптимістом. Проте часто надмірний оптимізм породжує серйозні проблеми.

12. А-10, В-2, С-10.

Підприємці за своєю природою — незалежні. Вони вкрай неохоче звертаються за допомогою.

13. А-10, В-8, С-0.

Підприємці люблять змагання, у яких їх більше за все цікавить перемога.

14. А-0, В-8, С-10, D-2.

Можливість невдачі справжніх підприємців не лякає.

15. А-0, В-2, С-10.

Самостійність прийняття рішень і персональна відповідальність — це риси притаманні усім підприємцям.

16. А-2, В-10, С-0.

Незважаючи на поширену думку, підприємець — це не азартний гравець. Він намагається контролювати ситуацію і зменшувати ризик своєї діяльності.

Загальний підсумок:

135-155 — Природжений підприємець або підприємниця.

110-134 — Неординарний підприємець або підприємниця.

90-109 — Потенційний підприємець або підприємниця.

Менше 90 — Скоріш за все ви зіткнетеся з великими труднощами, намагаючись організувати власну справу.

Звертаємо увагу, що цей тест є лише орієнтовним і тільки допомагає вам оцінити свої якості, не гарантуючи ні успіху в бізнесі, якщо ви набрали високі бали, ні поразки, якщо ви маєте менше 90 балів.

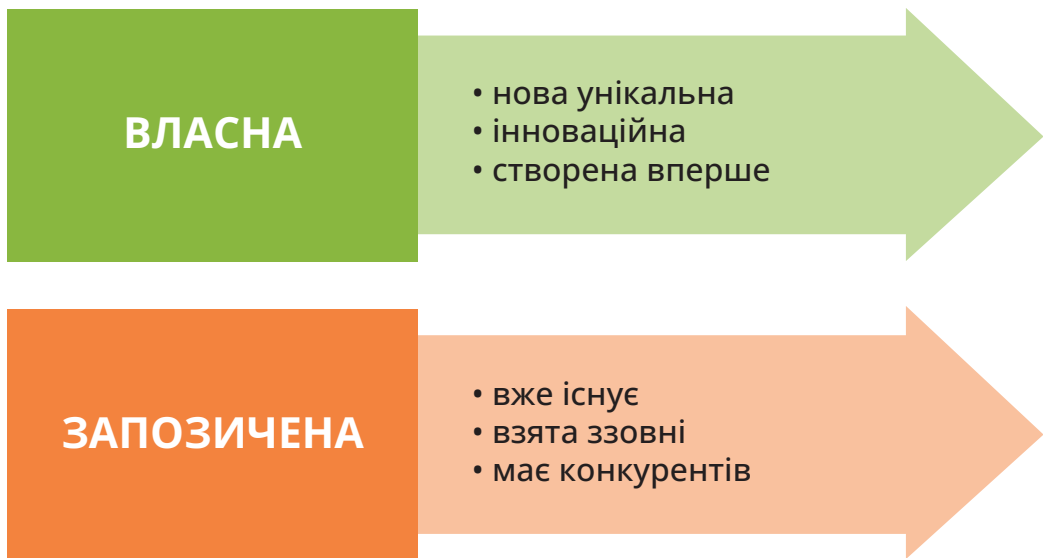
Пам'ятайте — все у ваших руках!

БІЗНЕС-ІДЕЯ ЯК ВІДПРАВНА ТОЧКА БІЗНЕСУ

Будь-яка дія людини починається з мети, у бізнесі відправною точкою (вихідна) початку діяльності є ідея.

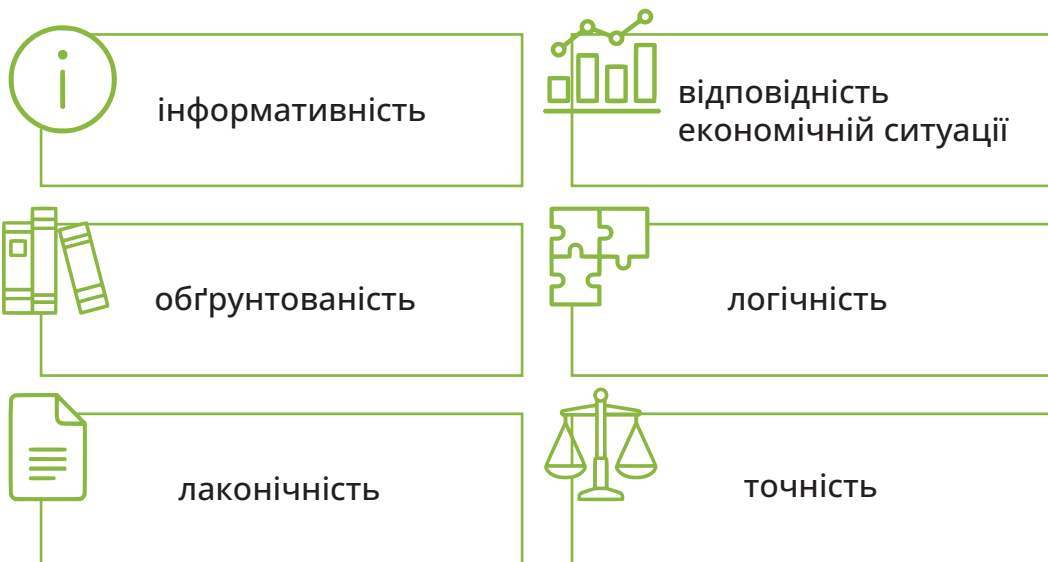
Ідея в перекладі з грецької мови означає «образ», тому «бізнес-ідею» визначаємо як образ бізнесу.

Бізнес-ідея — це концепція бізнесу. Це стратегія діяльності, яка пов'язана з розумінням цінності, яку бізнес пропонує споживачеві.



Генерування ідей є важливим етапом інноваційного процесу, результатом якого є певна кількість перспективних для бізнесу концепцій.

ВИМОГИ ДО ФОРМУЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ



Для пошуку бізнес-ідей і їх розвитку важливим фактором є здобута освіта та попередній досвід. Ідеї часто з'являються в результаті розвитку власного хобі, після подорожей, відвідування виставок і конференцій, а також як результат особистих спостережень.

Ось декілька рекомендацій для ефективного пошуку та вдалого формулювання бізнес-ідеї:

1. Аналізуйте ринок — вивчайте потреби ринку та проводьте аналіз конкурентів.
2. Інновації — слідкуйте за новітніми технологіями та інноваціями, досліджуйте тренди, шукайте можливості для застосування новітніх рішень у галузях, що існують.
3. Соціальні мережі та форуми — беріть участь у групах та форумах, де обговорюються бізнес-ідеї та проблеми підприємництва, ознайомлюйтесь із відгуками та питаннями користувачів у соціальних мережах та інтернеті.

4. Промислові виставки та конференції — відвідуйте події, де представлені нові продукти та технології.

5. Пошук ідей у суміжних галузях — спостерігайте за іншими сферами діяльності, вивчайте ідеї та підходи у інших царинах і винаходьте способи використання їх у вашому бізнесі.

6. Книги та статті — читайте літературу з підприємництва та інновацій, спостерігайте за історіями успіху та невдач інших підприємців.

7. Співпраця та обговорення ідей — обговорюйте ідеї з партнерами, колегами, однодумцями, які підтримують ваші прагнення.

8. Пошук проблем та потреб — вивчайте проблеми та потреби вашої цільової аудиторії, співставляйте ваш продукт із цінностями клієнта, розробляйте рішення для розв'язання проблем та закриття потреб споживачів.

Для формування продуктивної бізнес-ідеї варто зосередитися на знаходженні унікальних рішень проблем, що існують, та закритті актуальних потреб, які можуть приносити значну користь вашим клієнтам.

Правила генерації бізнес-ідеї



1 правило	• ідей має бути багато
2 правило	• ідея має бути зрозуміла ВСІМ
3 правило	• ідея має бути цікавою
4 правило	• ідея повинна бути прописана на 1-2 речення

ОЦІНКА ЯКОСТІ БІЗНЕС-ІДЕЇ

Для оцінки якості та вибору найбільш перспективної бізнес-ідеї оберіть три з них, які вам найбільше подобаються, і дайте відповіді на запитання за кожною з них.

Критерії оцінки	Слабка – 0 балів	Середня – 3 бали	Висока – 5 балів
1. Джерело і повнота інформації	Потрібна перевірка	Неповна довіра	Повна довіра
2. Імідж фірми	Формується	Середній	Дуже високий
3. Наявність досвіду реалізації подібних проєктів	Немає	Недостатній	Є
4. Наявність патенту, ліцензії, сертифіката	Немає	Не всі документи	Є або не треба
5. Наявність «родзинки»	Немає	Невеличка	Є
6. Ринок збуту	Менше 3-х років	Більше 3-х років	Експорт, імпорт
7. Конкурентоспроможність	Невідома	Є	Дуже висока
8. Підтримка і пільги	Немає	Можливі	Є
9. Наявність власних фінансових засобів	Менше 20%	До 51%	Більше 51%
10. Наявність команди	Менше 50%	50% і більше	70-100%
11. Наявність землі та приміщення	Менше 50%	50% і більше	70-100%
12. Наявність основного устаткування	Менше 33%	33% і більше	66-100%
13. Строк окупності	Більше 2 років	До 1,5-2 років	До 1 року
14. Наявність етапів наступного розвитку	Немає	Один	2 і більше
Усього балів:			

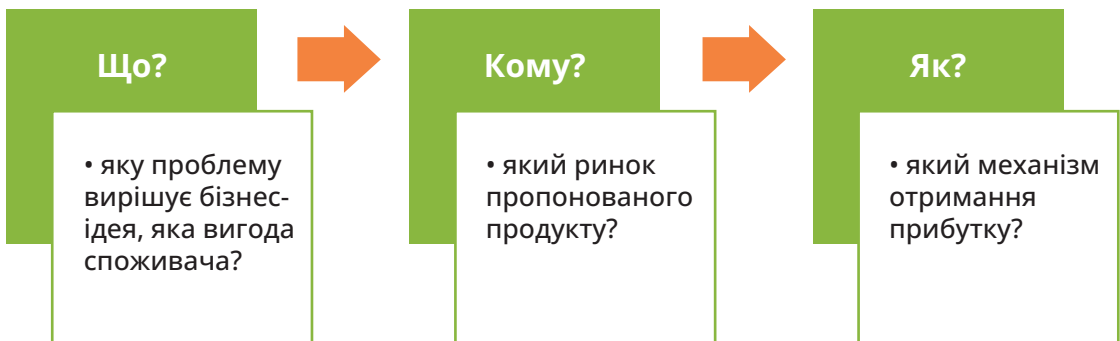
Результати оцінки бізнес-ідеї та рекомендації

Підсумкові оцінки		
Сума балів	Кількість нульових балів	Рекомендація
Менше 25 балів	Більше 6	Бізнес-ідея потребує серйозного доопрацювання
26-35 балів	5-6	Треба уточнити деякі деталі
36-45 балів	3-4	Час розробляти бізнес-план
46-55 балів	1-2	Явні шанси на успіх
56 і більше	0	Дуже високі шанси на успіх

ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ

Планування відіграє важливу роль у досягненні успіху в будь-якому починанні. Воно містить постановку цілей і завдань, визначення і вибір найбільш ефективних шляхів і засобів їх досягнення. Планування є одним із першочергових елементів будь-якої діяльності.

Сучасний бізнес функціонує в умовах зростання та ускладнення викликів, невизначеності та динамічних змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Джерела виникнення невизначеності різноманітні і пов'язані з дією цілої низки факторів, які є як усередині організації, так і зовні неї. Для того, щоб ефективно вести діяльність, потрібно воєдино зв'язати ідею, всі цілі та завдання з ресурсами та потребами споживачів. В цьому контексті є доцільним та необхідним розроблення бізнес-плану. Перед тим, як почати структурувати вашу бізнес-ідею, потрібно знайти і дати відповідь на такі запитання:



У сучасному світі активно використовують два типи планування підприємницької діяльності: бізнес-план та бізнес-модель.

Бізнес-план — докладний, чітко структурований, ретельно обґрунтований, динамічний, перспективний план розвитку конкретного напрямку бізнесу, який використовується для стратегічного планування, організації та координації робіт щодо проєкту, залучення його учасників, переговорів із кредиторами та інвесторами.

Мета розроблення бізнес-плану полягає в тому, щоб, з одного боку, мати чітко і досить докладно розроблену перспективу розвитку бізнесу або конкретного підприємницько-

го проекту, а з іншого — отримати грошові кошти від інвесторів або кредити у банку. Бізнес-план — це документ, який фокусується на стратегічних аспектах діяльності підприємства. Він охоплює загальний огляд бізнесу, його цілей, завдань, стратегій та планів розвитку на тривалий термін.

Бізнес план

- Включає аналіз ринку та конкурентів. Бізнес-план передбачає детально проаналізувати наявний стан ринку та конкурентів, визначити маркетингові стратегії для привертання клієнтів.

- Містить фінансові прогнози та інвестиційні потреби. В бізнес-плані враховуються фінансові аспекти, такі як: прогнози продажів, витрати, прибутки, а також потреби в інвестиціях.

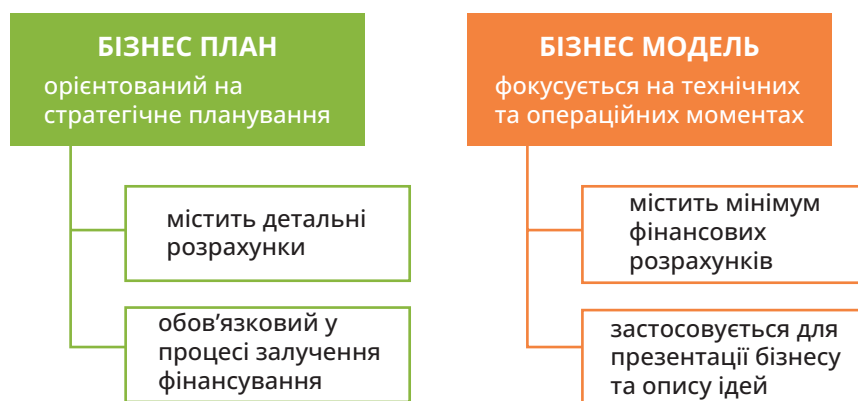
Бізнес-модель — це концептуальна, стратегічна рама, яка описує те, як підприємство створює, постачає і захищає свою цінність для клієнтів, а також як воно генерує прибуток. Це комплексний погляд на те, як фірма функціонує, визначає свої джерела прибутку та взаємодіє з іншими учасниками ринку.

Бізнес-модель

- Фокусується на технічних та операційних аспектах. Бізнес-модель концентрується на технічних та операційних деталях, описуючи, як саме компанія створює, постачає та захищає свою цінність для клієнтів.

- Аналізує джерела прибутку та вартісні ланцюги. Бізнес-модель досліджує, як компанія збирає гроші, визначає цінову стратегію та пропонує унікальну цінність для клієнтів через вартісний ланцюг.

- Може бути частиною бізнес-плану, але не обов'язково. Бізнес-модель може бути включена до бізнес-плану, проте не будь-що. Вона може функціонувати як окремий документ, що концентрується на ключових аспектах створення та постачання продукту чи послуги.



Для розуміння шляху досягнення успіху у веденні бізнесу потрібно мати не лише добре продуманий бізнес-план, але й ефективну бізнес-модель, яка враховує технічні, операційні та фінансові аспекти. Обидва ці елементи взаємодіють для створення стратегії успіху та стійкості в динамічному бізнес-середовищі.

Бізнес-модель — це короткий опис бізнесу, який включає його суть, сильні сторони, вразливість та вектор розвитку. Найвідоміший тип бізнес-моделі є Canvas, яка допомагає скласти її для будь-якої компанії — від стартапу до великого бізнесу, що давно існує.

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

Бізнес-модель зображують на одному аркуші паперу у вигляді таблиці, що складається з 9 блоків.

1. Ключові партнери — зазначають не лише список контрагентів, а й їх важливість, форму співпраці. Це допоможе зрозуміти, на яку підтримку бізнес може розраховувати та яких партнерів не вистачає.

2. Ключова діяльність — вказується, які дії компанія виконує, щоб реалізувати свої товари чи послуги (утримати старих клієнтів та партнерів, залучити нових, підвищити прибутки).

3. Ключові ресурси — які ресурси необхідні компанії, щоб вести діяльність та збільшувати прибуток. Це можуть бути грошові, репутаційні, інформаційні та людські ресурси.

4. Унікальна ціннісна пропозиція — які проблеми ви допомагаєте вирішити клієнту, що він отримає від взаємодії із вашим брендом. Які потреби людей задовольняє бізнес, яку цінність отримує клієнт? Саме за цими ключовими цінностями певна аудиторія обирає саме вас.

5. Цільова аудиторія — вказати сегменти цільової аудиторії (декілька груп). Потрібно розписати, для кого ви працюєте та які сегменти споживачів у пріоритеті.

6. Відносини — як відбувається взаємодія компанії з клієнтами. Опишіть ваш Tone-of-voice, особливості спілкування з клієнтом під час надання послуг чи продажу товару.

7. Канали комунікації та канали збуту — де і як потенційні споживачі дізнаються про ваш бренд, товар чи послугу. Як можуть придбати їх?

8. Структура витрат — описати витрати ведення діяльності — первинні, постійні та змінні.

9. Джерела прибутків — основні джерела отримання доходу (зиску) та ціноутворення.

Шаблон бізнес-моделі				
Ключові партнери	Ключова діяльність	Унікальна ціннісна пропозиція	Відносини з клієнтами	Цільова аудиторія
	Ключові ресурси		Збут та канали комунікації	
Структура витрат			Джерела прибутків	

Бізнес-модель можна розділити на дві частини, де права - все, що стосується роботи з клієнтами та ціннісної пропозиції щодо них, а ліва — це все, що стосується функціонування підприємства, те, що необхідно зробити організації, щоб створити та донести до клієнта ціннісну пропозицію.

Коли ви починаєте працювати над бізнес-моделлю, дуже важливо, щоб це було поетапно — послідовно для кожного сегмента споживачів: сегмент, ціннісна пропозиція для нього, канали збуту для нього, відносини, потік прибутків.

Заповнення бізнес-моделі слід починати з права на ліво. Спочатку запишіть все, що стосується клієнта, а потім все що стосується діяльності.



Після цього переходимо на праву частину і заповнюємо все, що будемо робити, щоб донести клієнту свою цінність.



Бізнес-план містить загальний опис діяльності підприємства, аналіз проблем, що можуть виникнути при здійсненні діяльності, та шляхи їх подолання. Дані розміщені у бізнес-плані повинні давати чітку відповідь на запитання «Чи вкладати гроші в цей бізнес?»

Затвердженої структури бізнес-плану не існує, адже кожен бізнес має свої особливості та складові. Однак є спільні аспекти, які повинен містити цей документ.

Зазвичай бізнес-план складається з 7-8 розділів.

Розділ 1. Вступна частина

Це резюме проєкту. В ньому потрібно зазначити кінцеву мету діяльності підприємця — що можна отримати від бізнесу, який планується отримати результат. Резюме рекомендовано складати, коли вже написані усі розділи. Основні вимоги до нього – це простота та лаконічність. Саме з цього розділу починають читати бізнес-план потенційні інвестори і кредитори. Поставтесь відповідально до його складання.

Розділ 2. Організаційний план

Цей розділ описує підприємство, галузь, в якій буде вестися діяльність, та продукт чи послугу, яку планується виробляти. Організаційний план може містити деякі аспекти технологій, що необхідні для виробництва вашої продукції, та основні характеристики продукції чи послуги. Акцентуйте увагу на перевагах вашого продукту та цінностях, які отримає ваш покупець. Опишіть унікальність бізнесу: новітня технологія, якість, собівартість тощо. Доцільно зазначити можливість удосконалювання цієї продукції в майбутньому. Обов'язково розкажіть про наявність патентів, ексклюзивних прав чи авторських розробок, які допоможуть вам відокремитися (виділитися серед конкурентів)? від конкурентів. Намагайтесь не використовувати складну термінологію, пишіть зрозумілою чіткою мовою.

Розділ 3 Аналіз ринку збуту та маркетинг

Інформація цього розділу має обґрунтовувати актуальність ведення бізнесу на обраному вами ринку. Опишіть обрані вами методи просування товарів чи послуг, методи стимулювання продажів, формування іміджу компанії.

Розділ 4. План виробничої діяльності

У цьому розділі треба описати усі виробничі процеси. Розкажіть про приміщення та устаткування, необхідне для ведення діяльності. Тут можна навести розрахунки первинних та прямих виробничих витрат. Доцільно також розглянути питання організації постачання сировини та матеріалів. Інформація наведена в розділі повинна переконувати в чіткій організації виробничої діяльності та реальності виготовлення продукції із заданими характеристиками, у зазначених обсягах та в конкретні терміни.

Розділ 5. Управління персоналом

В цьому розділі потрібно описати організаційну структуру підприємства, вказати основний персонал, який потрібен для ведення бізнесу. Розкрийте основні характеристики необхідних фахівців та вкажіть механізми підтримки та мотивації працівників. Доречно також додати дані про ваших партнерів і постачальників.

Розділ 6. Фінансовий план

Фінансовий план містить узагальнення всієї попередньої роботи. Зазвичай він розробляється строком на три роки і містить прогноз обсягів продажів, розрахунок прибутків і витрат. Завдання цього розділу показати в прогресії як буде змінюватися ваш прибуток протягом часу.

Розділ 7. Ризики та можливості

Для оцінки потенційних ризиків та можливостей доцільно провести SWOT-аналіз бізнесу. Такий аналіз допоможе комплексно проаналізувати зовнішні та внутрішні загрози, побачити слабкі та сильні сторони бізнесу та його конкурентів, знайти можливості розвитку бізнесу.

Додатки

В додатку необхідно показати відомості, що підтверджують інформацію про підприємство (свідоцтва, статут, установчі документи, ліцензії, дозволи, почесні грамоти чи дипломи тощо), відомості про товар чи послугу (патенти, сертифікати, результати досліджень тощо), фінансово-економічні розрахунки, відомості про підтвердження готовності проєкта тощо.

Складання бізнес-плану з правильними фінансовими розрахунками — стовідсоткова запорука успіху бізнесу. Розумний бізнес-план допоможе отримати інвестиції, знайти бізнес-партнера і змусити його повірити у вашу ідею.

Окрім того, при складанні бізнес-плану окрему увагу варто приділити законодавчим основам. Відтак, виходячи із основ господарського законодавства, актуальним постає питання щодо організаційно-правової форми ведення бізнесу.

Перші два розділи — вступ та організаційний план – одні з найважливіших частин бізнес-плану, які розкривають всю суть діяльності та безпосередньо поєднуються з усіма іншими розділами. Потенційні інвестори та партнери саме ці дві частини читають передусім. Резюме, якщо воно написано грамотно, чітко й доступно, дає можливість відразу зрозуміти мету проєкту, що створюється, а у випадку зацікавлення перейти до більш детального вивчення інших розділів вашого бізнес-плану. При цьому важливо відзначити, що розділ «Резюме» корегується наприкінці роботи та вбирає в себе стислий виклад мети, завдань та головних показників проєкту.

Вступ не повинен перебільшувати одної сторінки та має містити у стислій формі головну інформацію щодо проєкту:

- Які результати планується досягти після завершення реалізації проєкту? Який соціальний ефект очікується? Які проблеми суспільства вирішує бізнес?
- Які знадобляться фінансові ресурси і на який строк?
- Як ці ресурси розподіляються на власні і залучені кошти.

У цьому підрозділі ви повинні надати детальне обґрунтування фінансування вашого проєкту.

Кожен бізнес незалежно від його розмірів потребує вкладів.

Чудово якщо починаючи свою справу ви маєте достатній стартовий капітал для купівлі приміщення під офіс та його ремонту чи оренди, коли ви маєте обладнання чи у вас є кошти на закупівлю устаткування, сировини.

Але зазвичай бізнес потребує більшої кількості грошей, ніж є у наявності. Що робити в такому випадку, де знайти потрібну саме зараз суму? Тут не потрібно панікувати, адже в сучасному світі, особливо в Україні, є багато можливостей для залучення коштів.

Для залучення необхідних фінансових ресурсів на реалізацію підприємницького проєкту залежно від конкретних умов можуть бути розглянуті такі джерела фінансування:

Джерела фінансування:

ВЛАСНІ ЗАСОБИ	ЗОВНІШНІ ДЖЕРЕЛА
• статутний капітал • прибуток • резервний фонд • депозит тощо	• кредитні позики • інвестиції • міжнародні гранти та допомога • дотації від держави та гранти • лізінг тощо

Якщо ви плануєте залучати кошти із зовнішніх джерел, то ця частина бізнес-плану потребує додаткового опрацювання для врахування майбутніх витрат та платежів на сплату відсотків та повернення коштів.

При цьому важливо мати відповіді на такі питання:

За рахунок яких джерел і в які строки буде отримано прибуток?

Які необхідні юридичні та інші нормативні документи для реалізації проєкту?

На яких ринках та за рахунок яких переваг буде досягнуто обсяг реалізації?

Чи існує можливість експорту продукції (послуг) чи заміщення імпорту?

Які соціальні та екологічні наслідки буде мати реалізація проєкту?

Резюме та організаційна частина мають містити інформацію про:

- товар чи послугу яку виробляє/реалізує компанія;
- цільову аудиторію;
- фінансовий обсяг для реалізації проєкту;
- джерела фінансування;
- прибуток за рік.

ВИТРАТИ ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

Для того, щоб наш бізнес був таким, що процвітає, ми повинні продавати дорожче, ніж продукт коштує для нас.

Розрахунок собівартості — це дуже важливий процес, який дозволяє нам запасати кошти, які приходять із продажів, як поживні речовини, що гарантують ріст та прибутковість.

Отож, коли ви звертаєтесь за кредитом до банку, то, насамперед, його цікавить ваш прибуток, тобто це різниця між зиском(заробітком) та власне собівартістю.

Ціна товару складається з багатьох компонентів, тому її формування багато в чому складний і багатоетапний процес. У його основі зазвичай перебуває собівартість. Тому кожному, чий бізнес пов'язаний із торгівлею, важливо розуміти, що позначає цей термін і як його правильно розрахувати. Він допоможе глибше розуміти і контролювати виробничі етапи і цінову політику.

Собівартість — це всі витрати, яких вимагало виробництво і реалізація продукції. Тому остаточна ціна продукції, безумовно, залежить від цього показника. Крім того, він допоможе визначити ефективність роботи підприємства, доцільність виробництва конкретного товару і асортименту в цілому.

Розрахунок собівартості необхідно здійснювати залежно від особливостей продукції і її виробництва. Варто враховувати, що всі підприємства різні, тому і витрати можуть суттєво відрізнятися.

Щоб краще розуміти, як змінюється собівартість зі зміною обсягів реалізації, витрати поділяють на постійні та змінні.

ПЕРВИННІ	ПОСТІЙНІ	ЗМІННІ
• необхідні для старту бізнесу • одноразові	• незалежать від обсягів реалізації та виробництва • є, навіть коли виробнича діяльність відсутня	• пов'язані з обсягом вироблених та реалізованих товарів чи послуг • залежать від того, скільки виготовлено товарів, продукції чи послуг

До постійних витрат можна віднести:

- орендна плата кожного місяця;
- оплата послуг інтернету;
- заробітна плата працівникам, яка не залежить від кількості реалізованих товарів та наданих послуг (за ставкою);
- реклама кожного місяця;
- послуги банку, щомісячні платежі;
- канцтовари, щомісячні закупки.

До змінних витрат відносяться:

- матеріали та сировина;
- купівельна вартість товару;
- заробітна плата, що залежить від продажу (%);
- транспортні видатки.

Загальні витрати — це сума всіх витрат

Собівартість продукції — це загальна сума витрат на виробництво одиниці товару або надання послуги.

Іншими словами собівартість продукції — це сума грошей, яку підприємець витрачає на виробництво та продаж товару. Собівартість готової продукції розраховують абсолютно всі підприємства, оскільки це показник, який впливає на стабільність та прибутковість бізнесу. Якщо зниження показника динаміки пов'язане з погіршенням якості, то це негативний сигнал для бізнесу.

Загалом розуміння собівартості дозволяє компаніям:

- підвищити прибутковість шляхом оптимізації виробничих витрат;
- пристосувати виробництво до споживчого попиту та доступності.

Найпоширенішим способом розрахунку собівартості є обчислення одиниці готової продукції. Собівартість одиниці продукції визначається шляхом ділення повної суми витрат за період на кількість одиниць продукції, проведеної за цей період:

$$C = Z / X$$

де C — собівартість одиниці продукції,

Z — сукупні витрати за період,

X — кількість одиниць проведеної продукції (шт., км і так далі).

Наприклад:

Витрати постійні — 12000 грн

Змінні витрати — 140 грн на одиницю продукції

Реалізували — 1000 шт

Змінні витрати на 1000 одиниць = $140 \cdot 1000 = 140\,000$ грн

Собівартість = $(12000 + 140000) / 1000 = 152\,000 / 1000 = 152$ грн.

Новий бізнес починається з інвестицій. Функціонуючий бізнес періодично також потребує інвестицій. Для визначення доцільності інвестиційних вкладів та віддачі, яку можна очікувати від них у майбутньому, розраховують такий показник, як період окупності проєкту.

Період окупності проєкту — це час, який потрібний для того, щоб сума надходжень (прибутку) від реалізації проєкту відшкодувала суму витрат на його впровадження. Період окупності вимірюється в роках або місяцях.

Період окупності = Початкові інвестиції / Суму прибутку за рік

Вимірюється в роках

Чим менше період окупності, тим ефективніше інвестиція і швидше будуть повернені первинні вкладення в бізнес.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ

Рентабельність — відносний показник прибутковості і зазвичай виявляється у відсотках.

Рентабельність = Прибуток / Виторг * 100%

Рентабельність дає змогу зрозуміти чи приносить прибуток бізнес і чи правильно використовують ресурси.

Рентабельність можна розрахувати, як показник щодо всієї компанії або лише для одного обраного активу — одного товару. Так ви зрозумієте, як можна збільшити прибуток компанії.

Як підвищити рентабельність:

- збільшити виторг;
- зменшити витрати, вартість активів, інвестиції, капітал тощо. Рентабельність — відносний показник. Складно сказати,

що цього місяця вона хороша, а в іншому — погана, лише з огляду на свої цифри, навіть якщо ви отримуєте прибуток. Є два способи перевірити, чи хороша у вас рентабельність.

I спосіб

- порівняти себе із конкурентами або з іншими компаніями на ринку загалом. Такі нішеві звіти регулярно роблять багато агентств і розміщують у відкритому доступі

II спосіб

- виміряти себе у поступовій динаміці. І чим більший період, тим краще.

Поріг рентабельності — це такий розмір прибутку, коли чистий прибуток дорівнює нулю.

При цьому виторг повністю покриває всі витрати на виробництво та ведення бізнесу. Тобто компанія не має ні збитку, ні прибутку.

Для розрахунку того, скільки ви повинні виробити (реалізувати) продукції чи надати послуг, щоб ваш проєкт був незбитковим, можна розрахувати точку беззбитковості.

Точка беззбитковості (ТБЗ) — це та кількість реалізованого товару чи той мінімальний обсяг продажу послуг на рік, якого необхідно досягти для того, щоб підприємство покрило всі витрати, але ще не отримало б прибутку.

ПРАВИЛО БЕЗЗБИТКОВОСТІ

ВИТРАТИ = ПРИБУТОК

ФОРМУЛА ТОЧКИ БЕЗЗБИТКОВОСТІ

$$\text{ТБЗ (ОД.)} = \frac{\text{ПОСТІЙНІ ВИТРАТИ}}{(\text{ВАРТІСТЬ 1 ОД.} - \text{ЗМІННІ ВИТРАТИ})}$$

Мета аналізу беззбиткової діяльності полягає в тому, щоб дізнатися, який очікувати фінансовий результат, якщо певний рівень продуктивності або об'єм виробництва зміниться.

Наприклад:

Витрати постійні 12000 грн

Змінні витрати — 140 грн на одиницю продукції

Вартість реалізації товару — 200 грн

ТБУ (ОД.) = $12\,000 / (200 - 140) = 200(\text{ОД.})$

ТБУ (ГРН) = $200 * 200 = 40\,000 (\text{ГРН})$

ПЛАН РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ

1. Яким є поточний фінансовий стан претендента (баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт про рух коштів)?

2. Кому і скільки ви повинні повернути коштів (кредиторська заборгованість)?

3. Хто і скільки винен вам коштів (дебіторська заборгованість)?

4. Які заходи вжито для погашення дебіторської та кредиторської заборгованості?

5. Яким буде рух коштів у процесі реалізації бізнес-плану?

6. Який буде плановий баланс бізнесу?

7. Якими будуть планові показники прибутку та збитків?

8. Який обсяг інвестицій буде необхідним для реалізації бізнес-плану?

9. За якою граничною ціною необхідно відмовитись від інвестицій, початку бізнесу

10. Якими будуть показники прибутковості, ліквідності та фінансової стабільності бізнес-плану?

11. Яким буде строк окупності, передбачений у бізнес-плані?

ЯК ГЕНЕРУВАТИ ПЛАН ПОЧАТКУ НОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Скажіть ви коли-небудь реалізовували власні цілі? Досягали заповідних мрій? Реалізовували проєкти?

Закінчували навчання успішно (тобто отримували атестат і диплом)? Організовували кудись поїздки? Народжували дитину? Виходили заміж? Відкривали власний бізнес? Влаштовувалися на роботу?

Все це хоча і може відрізнятися від цієї мрії — мети, яка у вас є зараз, але усе одно є проєктом, який ви успішно реалізовували. Тобто ви вже маєте певний досвід, на який можете спиратися за умови початку нової діяльності.

Пропонуємо вам вправу для пошуку мотивації, досвіду та знань щодо перших кроків у розвитку нової діяльності.

План початку нової діяльності:

1. Згадайте проєкт, який вам довелося вже реалізувати раніше? (не важливо чи успішно чи недуже вдало) Це може бути, що завгодно: те, як ви шукали роботу вперше, навчалися чи організовували підприємницьку діяльність.

2. Вкажіть, що допомогло вам в успішній реалізації цього проєкту? — переліchte усе, що спадає на думку: людей, які підтримували; ресурси, які використовували, якості, що допомагали вам в реалізації мети.

3. Вкажіть, що головного чи важливого ви хотіли би винести з цього проєкту — дайте собі поради, що було позитивного, що негативного, чого потрібно остерігатися.

Для більшої зручності відповіді краще записувати в побудований ромб, що поділений на чотири квадрати, де кожен квадрат буде відповідати окремому етапу вправи.

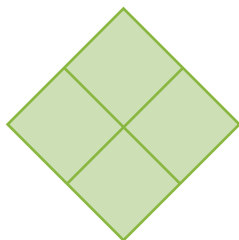


Рис. 1. Ваш минулий проєкт

Далі подумайте про проєкт, який тільки плануєте реалізовувати. В новому ромбі поділеному на чотири частини почніть записувати:

Верхній квадрат — назва проєкту.

Подумайте чому цей проєкт важливий?

Який найкращий результат ви би хотіли отримати після реалізації цього проєкту?

Квадрат зліва — запишіть, що може допомогти, підтримати, які ресурси, знання? Згадайте, що допомагало вам у реалізації попередніх проєктів, подивіться, які позитивні сторони ви записали у попередньому ромбі.

Квадрат із права — Чого ще не вистачає для успішної реалізації проєкту? Запишіть, які ризики та слабкі сторони можуть заважати вам у реалізації майбутнього чи поточного проєкту.

Квадрат знизу — запишіть, які перші кроки ви можете зробити в найближчі 72 год. для реалізації проєкту?

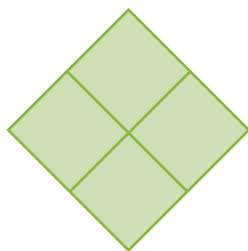


Рис. 2. Ваш майбутній проєкт

Будьте відповідальними і виконуйте поставлені завдання та кроки для досягнення успіху у майбутньому!

Для створення та ведення бізнес-діяльності не достатньо лише мати ідею і знати, які послуги чи товари продавати, де і як.

Будь-яка діяльність регламентується відповідними нормами законодавства, регулюється певними постановами.

ПОЧАТОК ВЕДЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Для створення та ведення бізнес-діяльності не достатньо лише мати ідею і знати, які послуги чи товари продавати, де і як.

Будь-яка діяльність регламентується відповідними нормами законодавства, регулюється певними постановами.

ЗАКОН

- про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб підприємців та громадських формувань;
- про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

КОДЕКСИ

- господарський кодекс України;
- податковий кодекс України;
- цивільний кодекс України;
- кодекс законів про працю України.

Перед тим, як почати підприємницьку діяльність, необхідно пройти процедуру державної реєстрації.

Та передусім, до того, як іти до реєстраційної служби та податкової, необхідно дати собі відповіді на запитання щодо своєї майбутньої діяльності.

- Що хочете роботи? — виробляти чи продавати, надавати послуги?

- На яку цільову аудиторію буде спрямована ваша діяльність?

- Яку кількість клієнтів орієнтовно ви плануєте обслуговувати?

- Який прибуток планується? Які видатки? Який дохід будете отримувати? (1-3 роки)

Згідно зі статтею 58 Господарського кодексу України — суб'єкт господарювання підлягає державній реєстрації як юридична особа чи фізична особа-підприємець у порядку, визначеному законом. Проте, перед тим, як зареєструватися як

фізична особа-підприємець, необхідно чітко визначитися з правовою моделлю легалізації свого бізнесу, вирішити, як ви збираєтесь працювати, з якою організаційною формою — юридична особа, товариство чи ФОП.

Відповідно до закону державна реєстрація фізичних осіб (підприємців) на підставі документів, поданих у паперовій та електронній формі, а також державна реєстрація юридичних осіб, громадських формувань, що не мають статусу юридичної особи, на підставі документів, поданих в електронній формі, проводиться незалежно від їх місця знаходження.

Витяги в паперовій та електронній формі мають однакову юридичну силу.

Державна реєстрація фізичної особи підприємця можлива двома способами через:

- Центри надання адміністративних послуг;
- Портал Дія.

ЦНАП	Дія
• заповни заяву — форма-10; • паспорт, ІНН.	• зареєструйся чи авторизуйся (якщо вже зареєстровані) на порталі Дія через Bank-id або за допомогою цифрового підпису; • подай онлайн-заявку.

Якщо ви хочете обрати спрощену форму оподаткування, ви можете одразу це вказати і подати заяву на реєстрацію платника єдиного податку, а в Дії окремо зробити відмітку про перехід на спрощену систему, і заяву буде автоматично надіслано до податкового органу за місцем вашої реєстрації або за місцем реєстрації, що вказано в довідці переселенця.

Якщо обрали загальну систему оподаткування або 3 групу спрощеної системи, то можете також подати заяву на реєстрацію платником податку на додану вартість (ПДВ).

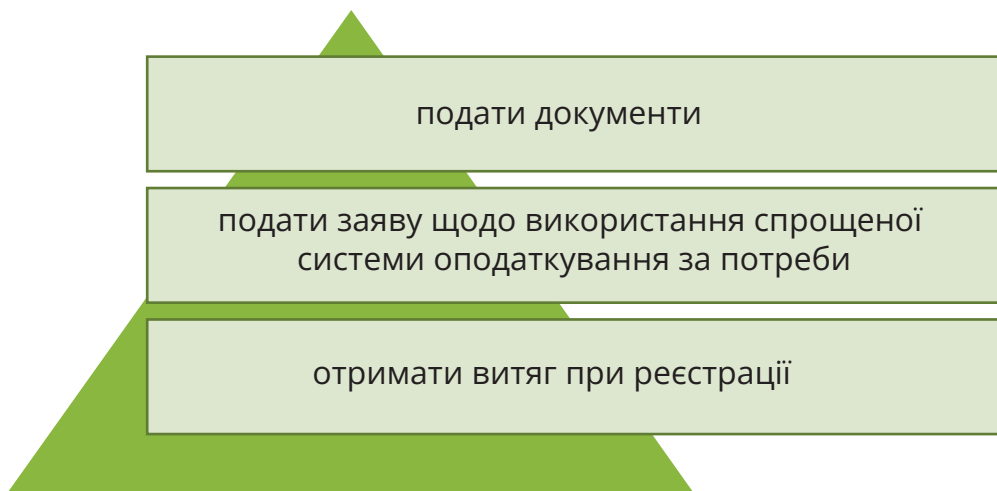
Реєстрація через портал безоплатна.

Реєстрація здійснюється протягом 24 годин після надходження документів, поданих для державної реєстрації та проведення інших реєстраційних дій, крім вихідних та святкових днів.

Для державної реєстрації юридичної особи-товариства з обмеженою відповідальністю необхідно подати державному реєстратору такі документи:

- реєстраційну картку;
- рішення засновників або уповноваженого ним органу про створення юридичної особи;
- статут у 2 примірниках (за наявності);
- інші документи за запитом.

ПРОЦЕС РЕЄСТРАЦІЇ ФОП



ВИБІР ВИДУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для заповнення реєстраційної заяви майбутній підприємець має чітко розуміти, якою діяльністю планує займатися, і відносно цього обрати клас економічної діяльності (КВЕД) для означення виду (чи видів) діяльності, яким і буде займатися.

КВЕД — це класифікатор видів економічної діяльності, який можна подивитися на сайті Держкомстату. Коди структуровано за галузями економіки.

ФОП має право займатися бізнесом тільки за тими кодами, які записані в його реєстраційних документах. Тому перед тим, як відкрити ФОП, треба зрозуміти, який вид діяльності обрати.

Проаналізуйте свій бізнес:

- чим плануєте займатись;
- від якої сфери будете отримувати основний прибуток;
- які додаткові послуги будете надавати;
- ринок збуту (Україна / світ);
- чи дозволений такий вид діяльності для ФОП.

Кодів КВЕД може бути скільки завгодно

Перший вказаний КВЕД вважається основним видом діяльності. Затверджений перелік КВЕД можна знайти на сайті <https://kved.ukrstat.gov.ua> або на сайті Державної служби статистики України.

ПРИКЛАДИ КВЕД

Реклама і маркетинг	ІТ галузь	Послуги у сфері краси	Обслуговування автомобілів
• 73.11 — Рекламні агентства; • 73.20 — Дослідження кон'юктури ринку; • 63.11 — Послуги SMM; • 58.19 — Виробництво рекламних матеріалів.	• 62.01 — Комп'ютерне програмування; • 58.21 — Видання комп'ютерних ігор; • 58.29 — Видання іншого комп'ютерного забезпечення; • 63.11 — Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах; • 18.20 — Тиражування звуко-, відеозаписів і прогр. забезпечення; • 47.41 — Роздр. торгівля комп'ютерами ... і прогр. забезпеченням у спец. магазинах; • 47.91 — Роздр. торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет.	• 96.02 — Надання послуг перукарням та салонам краси; • 96.04 — Діяльність із забезпечення фізичного комфорту; • 86.22 — Спеціалізована медична допомога; • 86.90 — Інша діяльність у сфері охорони здоров'я.	• 45.20 — Технічне обслуговування та ремонт авто-транспортних засобів; • 45.32 — Роздрібна торгівля деталями та приладами для автотранспортних засобів; • 47.30 — Роздрібна торгівля паливом.

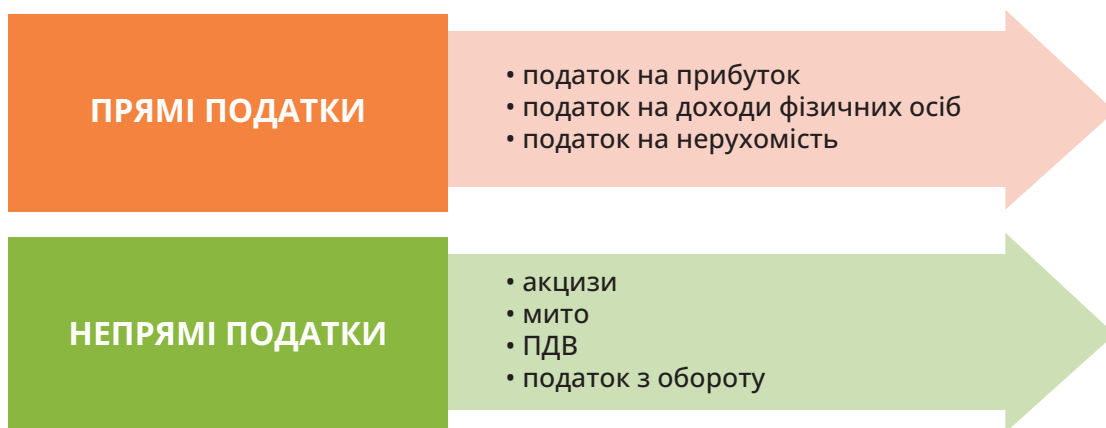
ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Податок — це встановлена законами плата державі за певні дії чи блага.

Оподаткування — це процес нарахування, обліку та сплати таких податків.

Податки, які сплачує бізнес, можна розділити на 4 групи:

- прямі податки;
- непрямі податки;
- податки, пов'язані з оплатою праці;
- інші податки.



Розмір прямих податків залежить від фінансових результатів діяльності (прибутку або доходу). Непрямі податки не пов'язані з прибутковістю бізнесу. Їх розмір залежить від обсягів виробництва та реалізації товарів або послуг.

Коли йдеться про вибір системи оподаткування, то на увазі передусім маються прямі податки, а також непрямі податки. Податки, пов'язані з оплатою праці найманих працівників, та більшість інших податків не залежить від обраної системи оподаткування, а визначаються наявністю чи відсутністю у компанії відповідних об'єктів оподаткування.

При відкритті свого бізнесу, у вас є такий вибір:

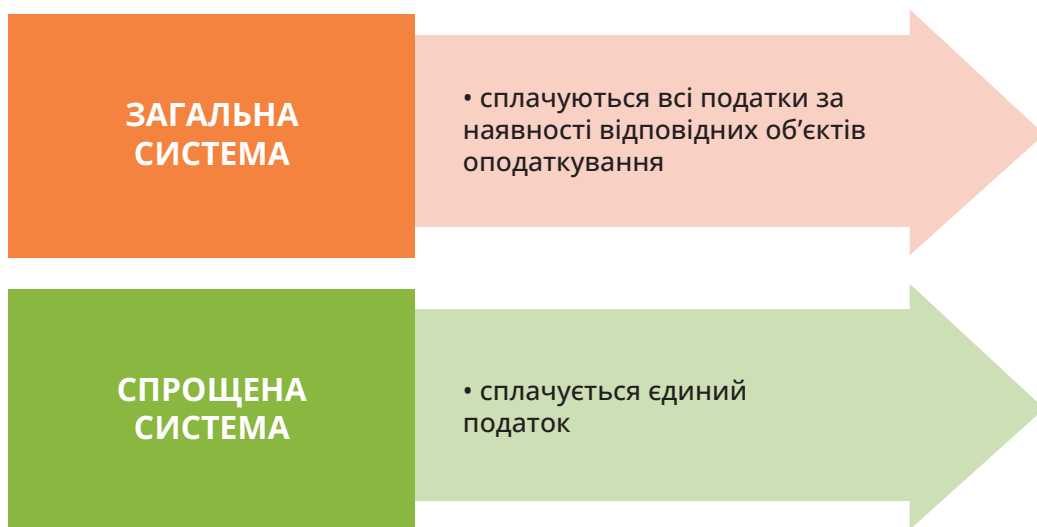
- загальна система оподаткування (з ПДВ або без нього, що залежить від обсягів реалізації);
- єдиний податок без ПДВ;
- єдиний податок 3-ї групи з ПДВ.

Слід мати на увазі, що деякі види діяльності НЕ дозволяють застосування єдиного податку (спрощеної системи оподаткування). До них належать:

- всі види фінансового посередництва;
- виробництво та продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу пива та столових вин);
- видобуток корисних копалин;
- виробництво дорогоцінних металів;
- реалізація антикваріату, та деякі інші види діяльності.

Загалом оподаткування ФОП регламентується Податковим кодексом, де для підприємців на спрощеній системі виділено цілий розділ 16 «Спеціальні податкові режими». Глава 1 цього розділу присвячена спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності.

Ви можете зареєструватися як ФОП та обрати одну з двох систем оподаткування- загальну та спрощену.



Існує 4 групи ФОПів на спрощеній системі. Їх основні відмінності полягають у різних ставках єдиного податку, ліміту отриманого доходу, кількості найманих працівників та видів діяльності дозволених на цій групі.

1 група — підприємець може вести виключно роздрібний продаж товарів із торговельних місць на ринках або провадить господарську діяльність із надання побутових послуг населенню. Річний обсяг доходу не має перевищувати 167 розмірів мінімальної заробітної плати. ФОП першої групи не може найма-

ти працівників. Працювати на цій формі дозволено лише з фізичними особами.

2 група — фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність із надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку або населенню, виробництво або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства. Обмеження щодо найманих осіб становить до 10 працівників. Річний обсяг доходу не перевищує 834 розміри мінімальної заробітної плати.

3 група — фізичні особи – підприємці на цій формі не мають обмежень щодо найманих осіб та можуть працювати з юридичним особами будь-яких організаційно-правових форм та іноземними компаніями. Річний дохід має не перевищувати 1167 розмірів мінімальної заробітної плати. На цій групі дозволено займатися будь-якою діяльністю, яка не заборонена на спрощеній системі.

4 група — сільськогосподарські товаровиробники:

а) юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків;

б) фізичні особи — підприємці, які проводять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України «Про фермерське господарство», за умови виконання сукупності таких вимог:

- здійснюють виключно вирощування, відгодовування сільсько-господарської продукції, збирання, вилов, переробку такої власно вирощеної або відгодованої продукції та її продаж;

- проводять господарську діяльність (крім постачання) за місцем податкової адреси;

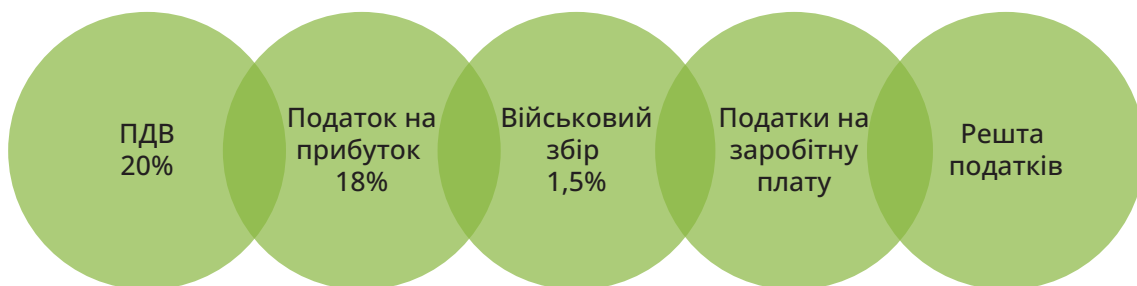
- не використовують працю найманих осіб;

- членами фермерського господарства такої фізичної особи є лише члени її сім'ї у визначенні частини другої статті 3 Сімейного кодексу України;

- площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у власності та/або користуванні членів фермерського господарства становить не менше двох гектарів, але не більше 20 гектарів.

ЗАГАЛЬНА ТА СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ДЛЯ ФОП

Фізична особа-підприємець, який обрав загальну систему оподаткування, сплачує такі податки з чистого прибутку (тобто різниці між виручкою та документально підтвердженими витратами):



Фізичні особи-підприємці, що перебувають на спрощеній системі оподаткування сплачують:



Також, якщо підприємець на 3 групі, він може бути зареєстрований як платник податку на додану вартість (ПДВ).

Розмір єдиного податку для підприємців на спрощеній системі різних груп такі:

1 група

- ставка єдиного податку — не більше 10% розміру прожиткового мінімуму

2 група

- ставка єдиного податку — не більше 20% розміру мінімальної заробітної плати

3 група

- 3% доходу — у разі сплати податку на додану вартість
- 5% доходу — у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку

4 група

- ставка податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування

ПОДАТКИ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ (НЕЗАЛЕЖНО ВІД ТОГО, ЧИ ЗАГАЛЬНА СИСТЕМА, ЧИ СПРОЩЕНА)

При виплаті заробітної плати працівнику потрібно сплатити:

1. Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) — 22% від нарахованої зарплати;
 2. Військовий збір — 1,5% нарахованої зарплати;
 3. Податок на доходи фізичних осіб — 18% нарахованої зарплати.
- ФОП на спрощеній системі не сплачують військовий збір та податок на прибуток за себе;
 - підприємці усіх трьох груп сплачують також 22% єдиного соціального внеску, навіть якщо не ведуть господарську діяльність;
 - ФОП на загальній системі та спрощенці звільняються від сплати ЄСВ за себе, якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують соціальну допомогу чи пенсію.

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУП СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПАДАТКУВАННЯ

ХАРАКТЕРИСТИКИ	I ГРУПА	II ГРУПА	III ГРУПА	
			ПЛАТНИК ПДВ	НЕПЛАТНИК ПДВ
Обмеження доходу за рік	1 185 700 грн. 167 min зп	5 921 400 грн. 834 min зп	8 285 700 грн. 1167 min зп	8 285 700 грн. 1167 min зп
Максимальна кількість працівників	0	До 10	Немає обмежень	
Дозволені види діяльності	Розрізна торгівля на ринках, побутові послуги (за переліком)	Послуги населенню та ФОП на ЄП, виробництво, торгівля, ресторанне господарство	Дозволено займатися будь-якими видами діяльності, крім заборонених для ФОП на єдиному податку	
Ставка податку у 2023 р.	До 10% прожиткового мінімуму (~302,8 грн.)	До 20% мінімальної заробітної плати (~1420 грн.)	3% від доходу + ПДВ	5% від доходу
Єдиний Соціальний Внесок	~min — 1562 грн. max — 23 430 грн. (станом на 1.01.2024) 3 1 квітня 2024 року ~min — 1760 грн. max — 26 400 грн.			
Ведення обліку	Доходів	Доходів	Доходів і видатків	Доходів
Звітність	Кожен рік (впродовж 60 днів)		Кожен квартал (впродовж 40 днів)	

СТАВКИ ЄДИНОГО ПОДАТКУ ТА СТРОКИ СПЛАТИ І НАДАННЯ ЗВІТНОСТІ

Група платника	Розмір податку	Строк сплати	Термін надання звітності
1 група	10% від прожиткового мінімуму у 2024 році — 302 грн. 80 коп.	Щомісяця	Раз на рік
2 група	20% від мінімальної заробітної плати з 1 січня 2024 року — 1420 грн. 3 1 квітня 2024 року — 1600 грн.	Щомісяця	Раз на рік
3 група	5% від доходу Якщо платник ПДВ — 3% від доходу	Щокварталу	Раз у квартал

ТЕРМІНИ ПОДАВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ НА СПРОЩЕНІЙ СИСТЕМІ

1-2 група		3 група	
Єдиний податок сплачується щомісяця авансом, а не пізніше 20-го числа поточного місяця	Податкова декларація подається один раз на рік протягом 60 календарних днів після закінчення звітного року (до 1 березня)	ЄП сплачується протягом 50 календарних днів після закінчення звітного кварталу	Податкова декларація подається щоквартально протягом 40 календарних днів після закінчення звітного кварталу
		за 1 кв. до 19 травня за 2 кв. до 19 серпня за 3 кв. до 19 листопада за 4 кв. до 19 лютого	за 1 кв. до 9 травня за 2 кв. до 9 серпня за 3 кв. до 9 листопада за 4 кв. до 9 лютого

ШТРАФ ЗА НЕСПЛАТУ ЄДИНОГО ПОДАТКУ

Якщо було прострочено або взагалі не сплачено єдиний податок, окрім заборгованості, відповідно до норм Податкового кодексу України доведеться сплатити штраф і пеню.

Розмір штрафу — 50% місячного платежу з єдиного податку:

- У 2024 році для 1-ї групи це **121,40 грн**;
- До квітня 2024 року для 2-ї — **710 грн.**, з 1 квітня 2024 року — **800 грн.**

Якщо заборгованість зі сплати єдиного податку підприємець виявив самостійно — пеня нараховується, тільки якщо минув 91 календарний день від останнього дня сплати податку. З розрахунку 100% облікової ставки НБУ, що діє на кожен день прострочення (пп. 129.1.3, п. 129.4 ПКУ).

Якщо факт несплати єдиного податку виявляє податкова — в такому випадку на суму штрафу нараховується пеня за кожен

день прострочення сплати з першого робочого дня після закінчення строку сплати й до дати сплати заборгованості та штрафу (пп. 129.1.1, п. 129.3 ПКУ). В цьому випадку пеня нараховується вже з огляду на 120% річних облікової ставки НБУ, що діє на кожний такий день (абз. 1 п. 129.4 ПКУ).

Коли є недоплата з єдиного податку, під час сплати податку ця сума буде додана до рахунку погашення боргу, потім — у рахунок погашення штрафу й пені (п. 131.2 ПКУ).

Якщо упродовж 2 періодів (2х кварталів) не платите єдиний Податок, то далі вестимете бізнес уже на загальній системі.

Повернутися на спрощену систему можна лише після закінчення чотирьох послідовних кварталів.

ПОДАТКОВІ КАНІКУЛИ

Звільнення від сплати ЄП на один календарний місяць на час відпустки та/або хвороби.

ВІДПУСТКА

- Заздалегідь подайте на ім'я голови податкової заяву, вкажіть у ній тривалість відпустки — не менше календарного місяця (якщо напишете, що йдете у відпустку з 5-го по 28-е число, від сплати ЄП вас не звільнять)

ЛІКАРНЯНИЙ ЄДИННИКА

- Якщо хворіли 30 календарних днів або довше й маєте лікарняний листок, подайте до ДФС заяву з копією лікарняного.

Не можна отримувати дохід під час відпустки або хвороби, якщо ви офіційно подали заяву до податкової.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Податок на додану вартість (ПДВ) — це надбавка до ціни товару/роботи/послуги: покупець сплачує ПДВ, коли купує у вас продукцію, товари, замовляє послуги, а обов'язок вести облік із податку і сплатити його в бюджет лежить на СПД.

За законом, об'єкт оподаткування ПДВ — операції з продажу товарів (робіт, послуг) на митній території України (що здійснюються як резидентами, так і нерезидентами), ввезення товарів і послуг (у тому числі у вигляді оренди або лізингу) та вивезення товарів і послуг за межі митної території України (п. 185.1 ПКУ).

Ставки ПДВ: 0% і 7%, 20% бази оподаткування.

КОЛИ ДОЦІЛЬНО РЕЄСТРУВАТИСЯ ПЛАТНИКОМ ПДВ:



Обов'язково, якщо на загальній системі оподаткування доходи за 12 місяців перевищують 1 млн. грн



Якщо ви будете працювати з платниками ПДВ

РЕЄСТРАЦІЯ ПЛАТНИКОМ ПДВ

- Подати Заяву на реєстрацію у податкову, форму 1-ПДВ
- Подати 1-ПДВ можна в електронному вигляді — через кабінет платника податків: у меню «Ведення звітності» вибираєте форму F13101

СТРОКИ ПОДАННЯ ЗАЯВИ

Причина реєстрації	Строки подання заяви на реєстрацію
дохід за 12 календарних місяців перевищив 1 млн грн.	протягом 10 днів місяця, що настає за місяцем перевищення
добровільно реєструєтесь платником ПДВ	не пізніше, ніж за 10 днів до початку місяця, з якого планують стати ПДВшником
перехід зі спрощеної системи на загальну, якщо перевищено 1 млн грн доходу	не пізніше 10-го числа першого місяця, з якого перейшли на ЗС
перехід зі спрощеної системи на загальну, у момент переходу ліміт в 1 млн грн не перевищений	не пізніше ніж за 10 днів до початку місяця, з якого плануєте стати ПДВшником
змінюєте ставку ЄП на 3-й групі з 5% на 3%	не пізніше, ніж за 10 календарних днів до початку місяця, з якого буде застосовуватися нова ставка
переходите із загальної системи на спрощену на 3-ю групу з ПДВ	не пізніше, ніж за 10 календарних днів до початку кварталу, з якого почнете працювати на спрощеній системі

Штрафи за відсутність реєстрації платником ПДВ, якщо це є обов'язковим відповідно до чинного законодавства:

- 25% від суми зобов'язань за перше порушення
- 50% за повторні

ЗАГАЛЬНА ТА СПРОЩЕНА СИСТЕМА

- **Податкове зобов'язання** — загальна сума ПДВ, яка міститься у вартості проданих вами товарів/робіт/послуг за місяць. Часто називають ще «вихідний ПДВ».

- **Податковий кредит** — загальна сума ПДВ, яка міститься в складі вартості придбаних вами товарів/робіт/послуг за період. Часто називають ще «вхідний ПДВ». На цю суму ви зменшуєте своє зобов'язання з ПДВ.

ФОРМУЛА ВИЗНАЧЕННЯ СУМИ СПЛАТИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

податкове зобов'язання	-	податковий кредит	=	сума ПДВ до сплати
------------------------	---	-------------------	---	--------------------

Приклад:

Розрахуємо суму ПДВ для підприємця на спрощеній системі оподаткування 3 групи, який є платником ПДВ.
Куплено товару на суму — 1500 грн.

Скільки складає вхідний ПДВ?

$1500 \text{ грн} = 120\%$ — вартість товару з ПДВ
 $20\% = X$, де X — сума ПДВ
 $X = 1500 \cdot 20 / 120 = 250$

Для зручності розрахунку ПДВ суму вартості товару з ПДВ ділять на 6.

$\text{Вхідний ПДВ} = 1500 / 6 = 250 \text{ грн,}$
 $\text{Вартість закупівлі товару без ПДВ} = 1500 - 250 = 1250 \text{ грн.}$

Ці суми будуть відображені в податковій накладній від постачальника.

Вихідні данні:

Вартість товарів 1250 грн. без ПДВ

Сума вхідного ПДВ 250 грн. (сплаченого разом із вартістю товару постачальнику).

ФОП 3 групи (платник ПДВ) закладає націнку на товар 750 грн.

Визначимо ціну реалізації товару з ПДВ, суму податкового зобов'язання, суму податкового кредиту, суму ПДВ, яка підлягає сплаті.

Ціна реалізації без ПДВ буде: $1250 + 750 = 2000$ грн.

Податкове зобов'язання: $2000 \times 20\% = 400$ грн.

Ціна реалізації товару з ПДВ становить: $2000 + 400 = 2400$ грн.

Сума ПДВ, що підлягає сплаті: $400 - 250 = 150$ грн.

ЗВІТНІСТЬ І СПЛАТА ПДВ

Подавати декларацію з ПДВ потрібно щомісяця



Строки подання декларації з ПДВ — протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного місяця



Задекларований ПДВ треба сплатити протягом 10 календарних днів після останнього дня поданих декларацій

КОРИСНІ ПОСИЛАННЯ ДЛЯ БІЗНЕСУ:

Офіційний сайт Державної податкової служби України:

<https://tax.gov.ua/>

Єдиний державний вебпортал електронних послуг:

<https://diia.gov.ua/>

Онлайн сервіси для підприємців від Дія. Бізнес:

https://export.gov.ua/294-korisni_onlain-servisi_dlia_pidpriemtsiv

Єдиний експортний вебпортал Бізнес.Експорт:

<https://export.gov.ua/>

Загальнодовідковий інформаційний ресурс Державної податкової служби України:

<https://zir.tax.gov.ua/>

Дізнатися більше про свого партнера можна за посиланням:

<https://youcontrol.com.ua/>

<https://opendatabot.ua/>

Пенсійний фонд України:

<https://portal.pfu.gov.ua/>

Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань:

<https://usr.minjust.gov.ua/>

Портал відкритих даних:

<https://data.gov.ua/>

Пошуковий он-лайн ресурс для підтримки бізнесів в пошуку фінансових ресурсів за підтримки ЄС:

<https://youreurope.europa.eu/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/en>

Форми заяв у сфері державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців чи громадських формувань:
<https://minjust.gov.ua/m/formi-zayav-u-sferi-derjavnoi-re-estratsii-yuridichnih-osib-fizichnih-osib-pidpriemtsiv-ta-gromadskih-formuvan>

Єдиний державний реєстр судових рішень:
<https://reyestr.court.gov.ua/>

Посібник «Дорожня карта старту власного бізнесу» підготовлено ГО «Вік Можливостей» у межах проєкту «Експрес-школа сучасних професій та жіночого лідерства» за підтримки програми «Спроможні та сильні», що виконується Фондом Східна Європа за сприяння Швейцарії.

Думки, викладені у цьому посібнику, не обов'язково відображають позицію Фонду Східна Європа та Швейцарії.

Посібник «Дорожня карта для старту власного бізнесу»

Наклад 290 примірників
Розповсюджується безкоштовно
м.Харків
2024р.

Колежанки! Створення ефективного бізнесу — це ваш внесок у протидію ГЗН. Піклуйтесь про свою особисту фінансову безпеку. Доєднуйтеся до наших ініціатив.

З вірою у ваш бізнес-потенціал,
команда ГО «Вік Можливостей».



