

**Равський Ян,**

здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»

спеціальності «Менеджмент»

**Науковий керівник Покотильська Н.В**

канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту,

публічного управління та адміністрування

Подільський державний аграрно-технічний університет,

м. Кам'янець-Подільський

## **БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ФАКТОР УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Необхідність розробки бізнес-плану з метою зміцнення позиції підприємства на ринку визначається як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Такими зовнішніми факторами можуть стати: замовлення органів державної влади, органів місцевого самоврядування або бюджетної організації; необхідність отримання банківського кредиту на повне або часткове фінансування нового проекту; продаж власного бізнесу. До внутрішніх факторів, які зумовлюють необхідність розробки бізнес-плану, можна віднести: створення організації, початок нового бізнесу; розширення бізнесу (утворення дочірніх компаній, спільних підприємств); потреба в перевірці нової бізнес ідеї та оцінці реальних шансів для її втілення; адаптація діяльності організації до динамічних ринкових змін, що, в свою чергу, також вимагає розробки бізнес-плану.

Таким чином, бізнес-план являє собою систему методично сформульованих заходів (економічних, технічних, організаційних і соціальних), спрямованих на досягнення запланованої мети, збалансованих за програмними цілями і ресурсами, взаємопов'язаних у часі та в просторі.

В останні роки в Україні технології бізнес-планування отримали значний розвиток, оскільки починаючи свою діяльність та припускаючи можливе її розширення, кожен суб'єкт господарювання повинен ясно представляти

потребу на майбутнє у трудових, матеріальних, фінансових і інтелектуальних ресурсах, джерела їх отримання, а також вміти чітко розраховувати ефективність їх використання в процесі роботи фірми. В ринковій економіці домогтися стабільного успіху підприємці зможуть, якщо будуть ефективно і чітко планувати свою діяльність, постійно акумулювати і збирати інформацію як про власні можливості і перспективи, так і про стан цільових ринків і положенні на них конкурентів. На сьогоднішній день з основами бізнес-планування повинен бути знайомий будь-який фахівець в сфері економіки та підприємництва, оскільки саме успішні бізнес-плани сприяють розвитку організацій, стають найважливішим інструментом досягнення їх стратегічних цілей, особливо в умовах жорсткої конкуренції. В даний час в українському бізнесі існує значний попит на професійних фахівців в області бізнес-планування.

Сучасний фахівець економічного профілю повинен вміти реально оцінювати ідею, втілювати її в відповідну документацію, обґрунтовувати ефективність і спрогнозувати сильні і найслабші сторони проекту, залучити необхідні ресурси і управляти процесом його реалізації.

Зазвичай бізнес-план розглядається у якості інструмента залучення фінансових ресурсів, що потрібні аби реалізувати проект. Жодні інвестори та кредитори ніколи не виділять кошти для бізнесу, якщо їм не буде представлений якісно складений бізнес-план. Цей документ повинен запевнити потенційних інвесторів у тому, що досліджуваний інвестиційний проект має чітко визначені стратегію, мету, завдання, план та заслуговує на фінансову підтримку. В умовах ринкової системи господарювання бізнес-план – це активний робочий інструмент управління, відправний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства; це документ, який визначає оптимальні за часом і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проекту [1, с. 89].

Бізнес-план допомагає вирішити найважливішу задачу економіки у межах певного підприємства: вибір найбільш успішного методу розмежування

факторів виробництва з паралельним рішенням проблем вичерпності ресурсів аби найбільше задовольнити потреби суспільства.

Дослідження, виконане Університетом економіки штату Орегон показало, що бізнес, який має бізнес-план, досягає успіху частіше, ніж бізнес без нього у двох суттєво важливих сферах: у забезпеченні фінансування та росту бізнесу. У першій сфері підприємство з бізнес-планом досягає на 15% більше успіхів, ніж без нього, а у другій сфері бізнес з досліджуваним документом на 18% досягає кращих результатів, ніж без нього [2].

Вчені виявили, що мати бізнес-план корисно, бо підприємці, які пишуть їх, на 16% більше шансів на досягнення життєздатності, ніж ті, що не мають планування. Крім того, вони також змогли з'ясувати, що стимулює підприємців до написання документу. По-перше, підприємці, що орієнтовані на високі темпи росту, на 7% частіше планують свою діяльність, в той час як ті, у кого є інноваційні ідеї, також трохи більше схильні до написання плану (4%), ніж усі інші. Висновок полягає в тому, що планування допомагає краще вирішити серйозні проблеми. По-друге, підприємці, що шукають інвесторів, на 19% більш схильні до написання бізнес-плану, ніж ті, хто не потребує зовнішнього фінансування. Наприкінці дослідження вчені дійшли висновку, що бізнес-план можливо і не є життєво необхідним для кожного підприємця, але, якщо він хоче швидко розвивати свій бізнес, то врешті-решт, сам стане в найближчому майбутньому зацікавлений в його написанні [3]. Також декілька років тому Інституціональній альянс Carson проводив дослідження про те, як наявність бізнес-плану впливає на подальший успіх консультативного бізнесу. Його результати виявили, що 60% підприємств цієї області не мають бізнес плану, а 40% - його склали, і з них лише 7% учасників ринку мають насправді добре складений документ з реально досяжними цілями [4].

Дослідження показало, що цілих 90% бізнес-планів, що написали підприємці, насправді не пов'язані з реальною вартістю бізнесу. Також було виявлено, що  $\frac{3}{4}$  бізнесменів не провели незалежну оцінку своєї діяльності. Загалом же, консультаційні фірми, що виконували свій бізнес-план мали в 3

рази вищий рівень доходів та були в 2 рази рентабельнішими за фірми, що працювали без документу [3]. Ще одне дослідження AMX Business Survey, що було опубліковано у 2017 році, виявило закономірності впливу наявності короткострокового/довгострокового бізнес-планів та його відсутності на ріст підприємств. Це дослідження показало, що 51% бізнес-проектів без наявності бізнес-планів не досягли ніякого росту, в той час як при наявності довгострокового бізнес-плану відбувається ріст в 2 рази у 53% та в 4 рази у 30% підприємств, а при короткостроковому – ріст у 61% та 18% відповідно [5].

Отже, головна ціль бізнес-планування полягає в тому, щоб спланувати господарську діяльність підприємства відповідно до потреб ринку та власних можливостей [6]. Бізнес-планування допомагає підприємцям розв'язати такі завдання: визначити найбільш ефективні напрямки діяльності підприємства, цільові ринки та місце підприємства на цих ринках; сформулювати стратегічні та короткострокові цілі підприємства та шляхи їх досягнення; визначити осіб, відповідальних за реалізацію стратегії; сформувати асортимент товарів і послуг, які будуть запропоновані споживачам; оцінити виробничі і торговельні витрати; визначити склад маркетингових заходів; оцінити фінансове становище підприємства; передбачити труднощі, які можуть перешкодити реалізації бізнес-плану. Кожне завдання бізнес-плану може бути розв'язане лише у взаємозв'язку з іншими.

### **Список використаних джерел**

1. Покропивний С. Ф., Соболев С.М., Швиденко Г.О., Дерев'янка Г.О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування. К.: КНЕУ, 2002.
2. Business Growth Simplified. URL: <https://businessgrowthsimplified.com/>
3. Business Plans. URL: <https://articles.bplans.com/>
4. Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/>
5. LA Partners. URL: <https://www.lapartnersaccountants.com.au/>
6. Управління проектами: навч. посіб. Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Ред.: О. В Ульяновченко; П. Ф Цигікал. Х., 2010. 522 с.