

Література:

1. Управление персоналом: комплексный подход / М.Е. Апон [и др.]; под общ. ред. В.И. Данилова. – СПб. : Изд-во СЗАГС, 2005. – 159 с.
2. Slovari.Yandex [Электронный ресурс] / Материалы сайта. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru>.
3. Тимур Асланов. Модели мотивации [Электронный ресурс] / Материалы сайта. – Режим доступа: <http://supersales.ru/terminy-i-opredeleniya/modeli-motivacii.html>.
4. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1999. – С. 77-105 (с сокращ.)
5. Стимулирование труда персонала [Электронный ресурс] / Материалы сайта. – Режим доступа: <http://bibliotekar.ru/biznes-41/37.htm>.

БІЗНЕС-ПЛАН ТА ЙОГО РОЛЬ ДЛЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Онопрієнко Г.С.

*Науковий керівник: Близнюк А.О., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Малі підприємства забезпечують гнучкість та стійкість економічної системи, наближують її до потреб конкретних споживачів, а водночас – виконують важливу соціальну роль, надаючи робочі місця та забезпечуючи джерело доходу для значних прошарків населення. Малий бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу.

Кожний підприємець, починаючи свою діяльність, повинен чітко подавати потребу на перспективу у фінансових, матеріальних, трудових і інтелектуальних ресурсах, джерела їх одержання, а також вміти чітко розрахувати ефективність використання ресурсів у процесі роботи фірми.

У ринковій економіці підприємці не зможуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати й акумулювати інформацію як про стан цільових ринків, положенні на них конкурентів, так і про власні перспективи і можливості.

При всьому різноманітті форм підприємництва існують ключові положення, застосовні практично у всіх областях комерційної діяльності і для різних фірм, але необхідні для того, щоб своєчасно підготуватися й обминути потенційні труднощі й небезпеки, тим самим зменшити ризик у досягненні поставлених цілей.

Важливою задачею є проблема притягнення інвестицій, у тому числі й закордонних, у діючі та розвиваючі підприємства. Для цього необхідно аргументувати й обґрунтувати оформлення проєктів (пропозицій), що потребують інвестицій. Для цих і деяких інших цілей застосовується бізнес-план.

Бізнес-план є робочим інструментом, який використовується у всіх сферах підприємництва. Бізнес-план описує процес функціонування фірми, показує, яким чином її керівники збираються досягти свої цілі і задачі, у першу чергу підвищення прибутковості роботи. Добре розроблений бізнес-план допомагає фірмі рости, завойовувати нові позиції на ринку, де вона функціонує, складати перспективні плани свого розвитку.

У зв'язку з тим, що бізнес-план являє собою результат досліджень і організаційної роботи, що має ціллю вивчення конкретного напрямку діяльності фірми (продукту або послуг) на визначеному ринку й у сформованих організаційно-економічних умовах, він спирається на:

- конкретний проект виробництва визначеного товару (послуг) – створення нового типу виробів або надання нових послуг (особливості задоволення потреб і т.п.);

- всебічний аналіз виробничо-господарської і комерційної діяльності організації, ціллю якого є її сильні і слабкі сторони, специфіка і відмінності від інших аналогічних фірм;

- вивчення конкретних фінансових, техніко-економічних і організаційних механізмів, використовуваних в економіці для реалізації конкретних задач.

Крім того, бізнес-планування є ключовим моментом у створенні передумов для формування портфеля реальних інвестицій.

Усі форми реального інвестування проходять три основні стадії (фази), що складають у сукупності цикл цього інвестування:

- передінвестиційна стадія, у процесі якої розробляються варіанти альтернативних інвестиційних рішень, проводиться їхня оцінка і приймається до реалізації конкретний їхній варіант;

- інвестиційна стадія, у процесі якої здійснюється безпосередня реалізація прийнятого інвестиційного рішення;

- постінвестиційна стадія, у процесі якої забезпечується контроль за досягненням передбачених параметрів інвестиційних рішень у процесі експлуатації об'єкта інвестування.

Бізнес-план дозволяє вирішувати цілий ряд задач, але основними з них є такі: обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку фірми; розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності, у першу чергу обсягів продажів, прибутків на капітал; визначення наміченого джерела фінансування реалізації обраної стратегії, тобто засоби концентрування фінансових ресурсів; добір робітників, що спроможні реалізувати даний план.

Кожна задача може бути вирішена тільки у взаємозв'язку з іншими. Основний центр бізнес-плану – концентрування фінансових ресурсів. Саме бізнес-план – важливий засіб для збільшення капіталу компанії. Процес упорядкування бізнес-плану дозволяє старанно проаналізувати почату справу у всіх деталях. Бізнес-план є основою бізнес пропозиції при переговорах із майбутніми партнерами; він відіграє важливу роль при запрошенні на роботу основного персоналу фірми.