



УДК 005.511

## **БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Студ. І.Д. Пригарська, гр. БЮ-2-13

Наук. керівник доц. С.М. Невмержицька

Київський національний університет технологій та дизайну

Бізнес-план - план, програма здійснення бізнес-операцій, дій фірми, що містить відомості про фірму, товар, його виробництво, ринки збуту, маркетинг, організацію операцій та їх ефективність.

Бізнес-план - короткий, точний, доступний і зрозумілий опис передбачуваного бізнесу, найважливіший інструмент при розгляді великої кількості різних ситуацій, що дозволяє вибрати найбільш перспективний бажаний результат і визначити засоби для його досягнення. Бізнес-план є документом, що дозволяє управляти бізнесом, тому його можна представити як невід'ємний елемент стратегічного планування. Важливо розглядати бізнес-план як сам процес планування та інструмент внутрішньофірмового управління.

Бізнес-план являє собою документ, в якому формулюються цілі підприємства, дається їх обґрунтування, визначаються шляхи досягнення, необхідні для реалізації кошти і кінцеві фінансові показники роботи. Як правило, він розробляється на кілька років (частіше на три - п'ять років) з розбивкою по роках.

Призначення бізнес-плану - показати реальні шанси реалізації бізнес ідеї. Він не тільки дає правдиву оцінку можливостей і ризиків, але показує необхідність (або ж відсутність такої) в залученні додаткових інвестицій, відкриття кредитних ліній. По суті, бізнес-план показує успішність управління та шляхи розвитку підприємства для досягнення поставленої мети.

Бізнес-план має три основних цілі: він дає інвестору відповідь на питання, чи варто вкладати кошти в даний інвестиційний проект; служить джерелом інформації для осіб, які безпосередньо реалізують проект; дає вичерпну інформацію кредитору про існуючий бізнес позичальника і його розвиток після отримання кредиту.

Бізнес-план допомагає вирішити такі завдання як: чітко формулювання цілей підприємства, визначення конкретних кількісних показників їх реалізації і термінів досягнення; визначити конкретні напрямки діяльності фірми, цільові ринки і місце фірми на цих ринках; сформулювати довгострокові і короткострокові цілі фірми, стратегію і тактику їх досягнення, визначити осіб, відповідальних за реалізацію стратегії; вибрати склад і визначити показники товарів і послуг, які будуть запропоновані фірмою споживачам; оцінити виробничі і торгові витрати по їх створенню і реалізації; виявити відповідність наявних кадрів фірми, умов мотивації їх праці вимогам, що пред'являються для досягнення поставлених цілей; визначити склад маркетингових заходів фірми по вивченню ринку, рекламі, стимулюванню продажів, ціноутворенню, каналам збуту та ін; оцінити фінансове становище фірми і відповідність наявних фінансових і матеріальних ресурсів; передбачити труднощі, які можуть перешкодити практичному виконанню бізнес-плану; організувати систему контролю над ходом здійснення проекту.

Для будь-якого бізнес-плану обов'язковими, на думку більшості авторів, є тільки план маркетингу, план виробництва, фінансовий і організаційний плани, при цьому останній повинен пронизувати всі перераховані розділи. У всьому іншому кожен бізнес-план залежить від величезної кількості чинників, основною з яких – сам підприємець, з його цілями, професіоналізмом і спрямованістю на успіх. При цьому важливо пам'ятати, що планування саме по собі не гарантує успіху, але воно може забезпечити немало важливих і сприятливих чинників для його досягнення.