

*Ткач В.С., студент; науковий керівник Гончаренко І.М., к.е.н., доц.
Київський національний університет технологій та дизайну*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто теоретичні підходи, сутність та значення бізнес-планування діяльності торговельного підприємства. Досліджено структуру бізнес-плану торговельного підприємства.

Ключові слова: бізнес-планування; бізнес-план; торговельне підприємство.

*Ткач В.С., студент; научный руководитель Гончаренко И.М., к.э.н., доц.
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические подходы, сущность и значение бизнес-планирования деятельности предприятия. Исследована структура бизнес-плана предприятия.

Ключевые слова: бизнес-планирование; бизнес-план; торговое предприятие.

*Tkach V.; scientific supervisor Goncharenko I.
Kyiv National University of Technologies and Design*

THEORETICAL APPROACHES TO BUSINESS PLANNING OF A TRADE ENTERPRISE

Abstract. The article deals with theoretical approaches, essence and importance of business planning of trading enterprise activity. The structure of the business plan of the trading enterprise is investigated.

Keywords: business planning; business plan; trading company

Постановка проблеми. Бізнес-план охоплює практично всі функціональні напрями підприємства, починаючи від детального опису технології бізнес-проекту і закінчуючи ґрунтовними фінансовими розрахунками ефективності господарювання. Тому його розробка і контроль реалізації (в подальшому) значно сприяє як підвищенню ефективності, так і зниженню ризиків у започаткуванні нових напрямів підприємницької діяльності. Актуальність статті обумовлена значущістю бізнес-планування для досягнення ефективних фінансових показників діяльності торговельних підприємств.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Теоретичним та методичним аспектам бізнес-планування діяльності підприємств було присвячено ряд наукових праць, зокрема таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як В. Алієв, В.В. Буров, М. Віноградов, Р. Гріфін, О. Дерев'янка, В. Іванова, О. Кузьмін, С. Ляпунов, М. Мальська, Г. Осовська, С.В. Стадник, Г. Швиданенко, В. Ясинський та ін. Проте вивчення наукових літературних джерел та застосовуваної практики бізнес-планування на вітчизняних підприємствах свідчить про недостатню висвітленість процесів організації бізнес-планування в умовах сьогодення.

Мета дослідження. Метою статті є розглянути теоретичні підходи до бізнес-планування діяльності торговельних підприємств та дослідити структуру бізнес-плану торговельного підприємства.

Результати дослідження. Бізнес-плани необхідні банкірам, інвесторам, співробітникам організацій, які бажають прорахувати і визначити свої перспективи. В першу чергу, бізнес-план необхідний підприємцю, перед яким стоїть завдання створення бізнес-ідей, а також оцінки їх реалістичності. Без бізнес-плану не варто починати комерційну діяльність, так як можливість невдачі буде занадто велика.

Кожне торговельне підприємство, починаючи свою діяльність, зобов'язано чітко представляти потребу в перспективі у фінансових, матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсах, джерелах їх отримання, а також уміти точно розраховувати ефективність використання наявних засобів у процесі роботи торговельного підприємства [9]. У ринковій економіці підприємці не можуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати і акумулювати інформацію, як про стан цільових ринків, положення на них конкурентів, так і про власні перспективи і можливості [6].

При всьому різноманітті торговельних підприємств існують ключові положення, що застосовуються практично у всіх областях комерційної діяльності і для різних організацій, які необхідні для того, щоб своєчасно підготуватися, обійти потенційні труднощі і уникнути ризиків.

Оволодіння мистецтвом складання бізнес-планів сьогодні стає дуже актуальним принаймні з трьох причин:

- багато з нових підприємців, що стоять на чолі нових торговельних підприємств ніколи не керували будь-яким комерційним підприємством і тому вельми приблизно уявляють собі коло проблем, особливо в ринковій економіці;
- швидко змінюється економічне середовище, що ставить і досвідчених керівників торговельних підприємств перед необхідністю по-іншому прораховувати свої майбутні кроки і готуватися до боротьби з конкурентами, в якій не буває дрібниць;
- розраховуючи отримати іноземні інвестиції, необхідно вміти обґрунтовувати свої заявки й доводити інвесторам, що ми здатні прорахувати всі аспекти використання таких інвестицій не гірше бізнесменів інших країн, що мають в цій справі великий досвід [4].

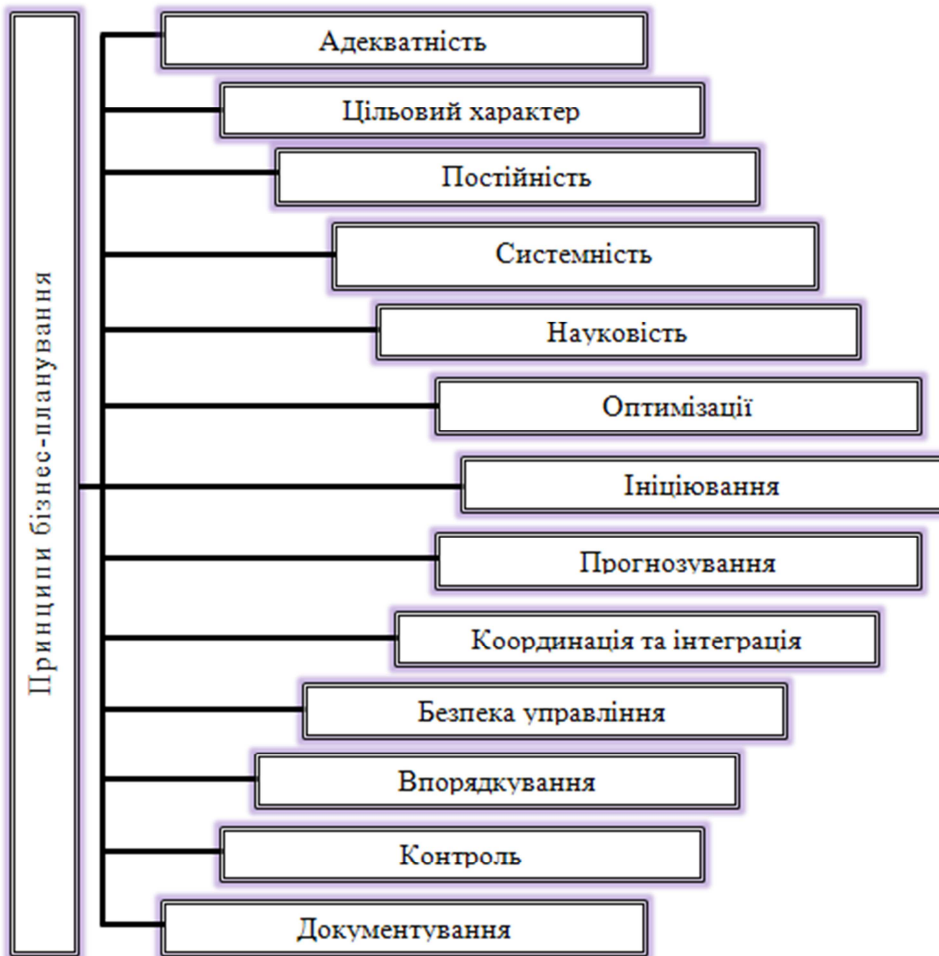
Процес планування є невід'ємним природнім елементом управління створенням, функціонуванням та розвитком кожного економічного агента, адже дозволяє не лише передбачити найбільш важливі економічні характеристики та параметри господарювання, але й узгодити місію та цілі, стратегію і тактику розвитку підприємства, його ресурсний потенціал та можливості її реалізації.

Згідно з метою нашого дослідження, найперше варто приділити увагу сукупності принципів бізнес-планування (рис. 1).

Для успіху підприємництва у довгостроковому періоді, для можливості залучати капітал і успішно розвиватися на конкурентному ринку ефективно бізнес-планування має вирішальне значення. Ретельно розроблений бізнес-план повинен розповісти історію, зробити аргумент і конструктивно спрогнозувати майбутнє.

Термін «бізнес-план» визначається нормативними актами і правилами у такому формулюванні: «Бізнес-план – це документ, який містить всю необхідну інформацію, що характеризує проект співробітництва, обґрунтовує доцільність та можливість його здійснення, а також доводить необхідність залучення бюджетних коштів на його часткове фінансування»[2].

Проте, українське законодавство на сьогодні не закріплює обов'язковості розробки бізнес-плану. Останній не є типовим документом для більшості українських комерційних підприємств [3]. Незважаючи на прагнення України приєднатися до європейської спільноти та підвищити стандарти якості продукції, послуг та принципів ведення бізнесу, значно поширена позиція, яка заперечує доцільність розробки розгорнутого бізнес-плану і передбачає, як альтернативу, стисле техніко-економічне обґрунтування. Іноді вважається, що відсутність проробленого бізнес-плану може бути компенсована знанням «глибин» вітчизняного бізнесу й інтуїцією.



Джерело: [7].

Рис. 1. Принципи бізнес-планування

Бізнес-план є документом, який містить систему ув'язаних в часі та просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання прибутку, внаслідок реалізації підприємницького проекту. Це результат планування, зафіксований у стислій та зрозумілій формі документа. Він виступає інструментом досягнення мети, що включає всі основні напрями діяльності підприємства.

Важливо зауважити, що бізнес-план на відміну від інших планових документів підприємства стосується:

- 1) планування започаткування та реалізації окремого бізнес-проекту підприємства;
- 2) планування окремих напрямів, видів економічної діяльності чи створення окремого стратегічного підрозділу підприємства;
- 3) обґрунтування перспективних напрямів розвитку господарсько-фінансової діяльності суб'єкта господарювання.

Відповідно бізнес-план розробляється підприємством перед його створенням (для обґрунтування доцільності інвестицій та ефективності господарювання, а також розміру статутного капіталу); для планування розвитку (у випадку діючого підприємства); для обґрунтування економічної доцільності започаткування нових видів діяльності чи створення нових стратегічних господарських підрозділів, бізнес-одиниць підприємства [5].

Основна перевага бізнес-плану полягає в тому, що правильно складений документ показує перспективу розвитку підприємства торгівлі, а значить відповідає на найважливіше для бізнесмена питання: чи варто вкладати гроші в справу і чи принесе вона доходи, які

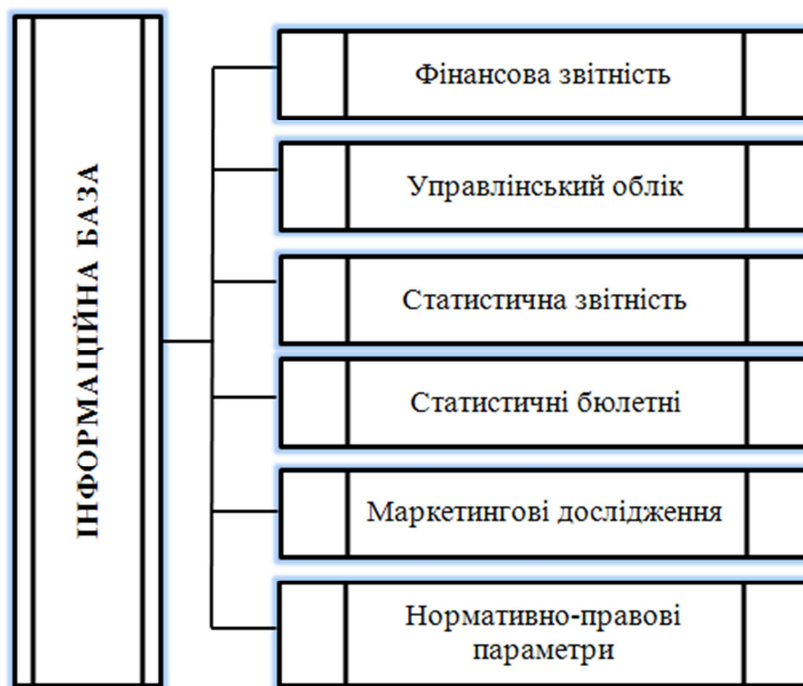
окуплять всі витрати сил і засобів. Оцінка бізнесу – це оцінка його складових, що і піддаються буквальному математичному розрахунку (наприклад, точка беззбитковості), і залишаються поза атрибутів математики (наприклад, оцінка ідеї зайнятися бізнесом) [8].

Бізнес-план покликаний допомогти підприємцю, який займається торгівлею, сформулювати короткострокові і довгострокові цілі і завдання щодо функціонування підприємства, провести коригування наявних завдань на підприємстві, розробити стратегію і тактику розвитку підприємства торгівлі, призначити відповідальних осіб за реалізацію стратегії, визначити цільові ринки, провести оцінку витрат по реалізації товарів і послуг, передбачити можливі труднощі, з якими може зіткнутися підприємство при реалізації розробленої в бізнес-плані стратегії.

Залежно від спрямованості і масштабів підприємства торгівлі обсяг робіт зі складання бізнес-плану може значно відрізнятись, оскільки різна ступінь деталізації. Наприклад, якщо підприємець відкриває невелике торговельне приміщення в одному зі спальних районів міста, то розробка бізнес-плану буде дуже швидкою і вибір спеціалізації нового магазину досить простим і очевидним для місця розташування. Зовсім інша справа розробка бізнес-плану гіпермаркету, так як крім оцінки конкуренції на даному ринку необхідно буде продумати спектр реалізованих товарів і послуг, що надаються, а також можливості організації власного виробництва окремих видів продукції для визначення ніші на ринку і подальшого залучення клієнтів.

Зміст бізнес-плану торговельного підприємства, що буде викладено нижче, є не більше ніж схемою, так як на даний момент немає строго встановленої форми для складання бізнес-плану. Проте, він містить всі основні моменти, які необхідно передбачити при складанні бізнес-плану торговельного підприємства.

Інформаційна база для бізнес-плану – це доволі широкий спектр даних, на основі яких складається бізнес-план (рис. 2).



Джерело: [7].

Рис. 2. Інформаційна база для складання бізнес-планів

Структура бізнес-плану торговельного підприємства може включати в себе:

1. Оглядовий розділ (резюме).
2. Опис підприємства.

3. Опис товарів, що реалізовуватимуться торговельним підприємством.
4. Аналіз ринку.
5. Торговельний план.
6. План збуту.
7. Фінансовий план.
8. Аналіз чутливості проекту.
9. Додатки [3].

Правильно складений бізнес-план в кінцевому рахунку відповідає на питання: чи варто вкладати гроші в торгове підприємство і чи принесе вона доходи, які окуплять всі витрати сил і засобів. Дуже важливо скласти бізнес-план на папері відповідно до певних вимог і провести спеціальні розрахунки – це допомагає заздалегідь побачити майбутні проблеми і зрозуміти, переборні вони й де треба заздалегідь підстрахуватися. Призначення бізнес-планування полягає в тому, щоб допомогти підприємцям і економістам вирішити чотири основні завдання:

- вивчити ємність і перспективи майбутнього ринку збуту;
- оцінити ті витрати, які будуть потрібні для збуту необхідної цьому ринку продукції, і порівняти їх з тими цінами, за якими можна буде реалізовувати свій товар, щоб визначити потенційну прибутковість задуманої справи;
- виявити всі можливі невдачі які можуть перешкодити відкриттю нового торговельного підприємства.

Висновки та рекомендації. За результатами опрацьованих наукових праць у статті визначено сукупність принципів бізнес-планування, дотримання яких дозволить розробити бізнес-план, що відповідатиме основним вимогам до його розробки. Проаналізовано переваги організації і розробки бізнес-плану, які полягають в тому, що правильно складений документ показує перспективу розвитку підприємства торгівлі, та відповідає на найважливіше для бізнесмена питання: чи варто вкладати гроші в підприємницьку ідею і чи принесе вона доходи, які окуплять всі витрати сил і засобів. Досліджено принципові напрями та основну мету розробки бізнес-плану торговельного підприємства залежно від спрямованості і масштабів. Розглянуто структуру бізнес-плану торговельного підприємства, визначено особливості організації і розробки бізнес-плану торговельного підприємства.

Список використаної літератури

1. Алексеева М. М. Планування діяльності фірми: навч.-метод. посібник / М. М. Алексеева. – К.: Фінанси і статистика, 2011. – 248 с.
2. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 N 1576-XII (із змінами і доповненнями, внесеними від 19.02.2006 N 1519-IV) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>.
3. Покропивний С. Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболь, Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 379 с.
4. Пупшин Т. Ф. Бизнес-план безопасности бизнеса / Т. Ф. Пупшин // Современный бухгалтер. – 2006. – № 3. – С. 8.
5. Смаковська Ю. Критерії експертної оцінки бізнес-плану підприємницького проекту / Ю. Смаковська // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 434–438.
6. Чичун В. А. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності / В. А. Чичун, В. Д. Паламарчук // Соціум. Наука. Культура. – 2010. – № 21 (18). – С. 58–63.
7. Чукаєв В. О. Бізнес-планування: методологічні аспекти [Електронний ресурс] // Студентський науковий вісник «Керівник.ІНФО». – Режим доступу: <http://kerivnyk.info/2016/02/chukaev.html>.
8. Шудра В. Ф. Як підготувати успішний бізнес-план / В. Ф. Шудра, А. М. Белічко. – К.: VOCA, 2014. – 108 с.
9. Goncharenko I. Development of competitive personnel for small and medium enterprises / I. Goncharenko // Management. – 2017. – Issue 26. – P. 42–53.