

Модуль 3. ПЛАНУВАННЯ УСПІХУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Уроки 6-7

Тема Побудова успішного образу підприємця

Розробка концепції бізнесу

Малий і середній бізнес є основою стабільного економічного розвитку, який забезпечує значну частину зайнятості та благополуччя населення, формує середній клас і значною мірою бере участь у розвитку конкурентного середовища. Великий бізнес як правило також виходить з малого. Багато відомих у світі підприємців, мільярдерів побудували свої бізнес-імперії практично з нуля – в основному за рахунок творчого підходу та підприємницького хисту.

Наведемо найбільш відомі факти з становлення бізнесу декількох мільярдерів, які входять до списку Forbes (формується кожний рік). Так, Інгвар Кампрад, засновник відомої фірми ІКЕА, починав свій перший бізнес із замовлень поштою. Він виріс у сільській місцевості, але в нього був підприємницький хист – він купував оптом у Стокгольмі сірники і продавав їх сусідам. Потім зайнявся продажом риби, ялинкових прикрас. Заснував компанію за отриману від батька нагороду за добре навчання, яка в подальшому стала ІКЕА (це ініціали його імені, села та родинної ферми), основним товаром якої стали меблі від місцевих виробників. Другий приклад. Відомий бізнесмен Роман Абрамович – сирота, якого виховували бабуся з дідусем. Ще студентом він організував кооператив із виготовлення іграшок із полімерів. Це був його перший ступінь у бізнесі, а в подальшому були створені інші компанії. Мільярдер Джон Пол Деджорія до 10 років допомагав родині продажами різдвяних листівок і газет. У подальшому він жив у прийомній родині, був у вуличній банді. Взяв кредит у \$700 створив компанію JohnPaulMitchellSystems з продажу шампуню. Вночі він спав у власному автомобілі, а вдень ходив від дверей до дверей – продавав шампунь. Пізніше він заснував компанію Patron Tequila, зараз займається інвестуванням в інші ринки.

За роки незалежності в Україні спостерігається значне збільшення

масштабів розвитку малого та середнього бізнесу та наближення відповідних показників з їх кількості та зайнятості в них працівників до європейських країн. Найбільші темпи приросту загальної кількості суб'єктів підприємництва припадають на 1991-1996 роки й дорівнюють у середньому 148-191% щорічно. Але частка малого бізнесу в обсязі реалізованої продукції та в формуванні національного продукту в Україні ще значно відрізняється від розвинених країн та є досить малою. Так, загалом частка малих підприємств у ВВП України складала за 2005-2010 рр. 5,5%, у 2015 році – 15%, при цьому 99,8% суб'єктів підприємництва становили малий і середній бізнес, в якому було зайнято 80% населення. У країнах Європи ці цифри становлять: у Данії, наприклад, підприємствами малого бізнесу щороку створюється 80% національного продукту, в Італії – 60%, середній внесок таких підприємств у ВНП розвинених європейських країн – 63-67%.

Для відкриття власного бізнесу люди керуються різними причинами, такими як: отримання та примноження прибутку, незалежність, мрія про реалізацію своєї оригінальної ідеї, перетворення свого хобі в бізнес, забезпечення своєї зайнятості та інше. Бізнес можна представити як трансформацію ідеї в який-небудь продукт чи послугу для продажу. Треба відзначити, що бізнес дає необмежені можливості для розвитку, але вони не знаходяться на поверхні. Саме за допомогою творчої складової бізнесу реалізується можливість його успішності. У зв'язку з тим, що бізнес є творчою діяльністю, то для нього характерні елементи змагання, які проявляються в конкурентній боротьбі.

Процес відкриття власного бізнесу містить низку послідовних етапів, які подано на схемі (див. рис. 3.1).



Рис. 3.1. Логіка процесу створення власного бізнесу.

Розгляд та характеристика цих складових будуть представленими у подальшому.

Створюючи свій бізнес, необхідно також оцінити власні можливості, які пов'язані насамперед із наявністю низки характерних рис у потенційного підприємця. Не всі люди хочуть бути підприємцями, бо їм більш зручно працювати під керівництвом когось та виконувати певні функції найманого працівника. У той же час треба відзначити, що і не всі мають відповідні риси для роботи підприємцем. Але успішність бізнесу залежить від низки факторів. Так, успіх відкриття бізнесу може бути описаний таким взаємозв'язком (див. рис. 3.2).

Таким чином, на першому місці цієї формули стоїть особистість. Які риси повинні бути притаманні майбутньому підприємцю, щоб бути успішним, розглянемо у наступному питанні.

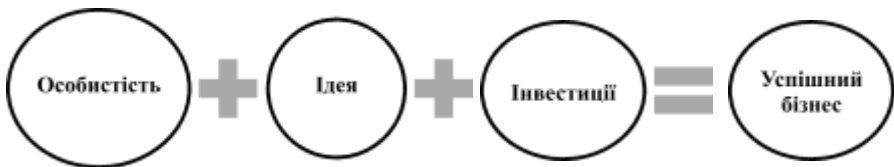


Рис. 3.2. Формула успіху в бізнесі.

*Правило номер один для того, хто хоче
стати підприємцем: ніколи не
влаштовуйся на роботу заради грошей.*
РОБЕРТ КІЙОСАКИ

Основні риси підприємця

У науковій літературі можна знайти великий та неоднозначний перелік рис, які повинні бути притаманні успішному підприємцю. Підприємці істотно відрізняються від загальної сукупності населення за рівнем освіти й накопиченим людським капіталом. Так, близько 40% підприємців мають повну вищу освіту, що удвічі перевищує середній показник по Україні. При

цьому найбільш поширеною є технічна освіта (31,3% підприємців з повною вищою освітою) та економічна освіта (10,8%). Більшість власників малого та середнього бізнесу становлять чоловіки (71,1%), середній вік українських підприємців – 42 роки. Основні (головні) риси які найбільше притаманні підприємцям:

- ініціативність;
- самостійність в ухваленні господарських рішень;
- ризиковий характер діяльності;
- творчий підхід до справи (нестандартність мислення, винахідливість, креативність).

Окрім вказаних основних рис, підприємець відрізняється такою низкою характерних рис: цілеспрямованість, завзятість і наполегливість, незалежність і упевненість у собі, велика працездатність, прагнення бути інформованим, систематичне планування і спостереження, здатність переконувати й встановлювати зв'язки (комунікабельність), сприйнятливий до нового, націлений на отримання результатів, любить швидкий розвиток і нововведення, вимогливий до себе і здібностей своїх компаньйонів. Найбільш значущі риси підприємця представлені на рис. 3.3.

Створення успішного власного бізнесу пов'язано також з наявністю відповідних знань в області обраної ідеї бізнесу, а саме:

- необхідно знати ринок конкурентів і споживачів;
- чітко уявляти технологію тої справи, яку планується почати;
- знати як зацікавити та захопити інших людей обраною ідеєю бізнесу;
- розбиратися в економіко-правових питаннях ведення бізнесу.

Створення власного підприємства і виконання підприємницьких функцій – надзвичайно складна й ризикована справа, яка вимагає великої сили волі, витрат енергії, цілеспрямованості тощо. За сприятливих умовці зусилля винагороджуються присвоєнням значних доходів, придбанням економічної влади, визнанням у суспільстві, реалізацією основної мети. Людина, яка вирішила зайнятися підприємницькою діяльністю, повинна зіставити

можливі витрати (фізичні, фінансові) і результати, хоча на етапі ідеї підприємництва це зробити дуже важко.

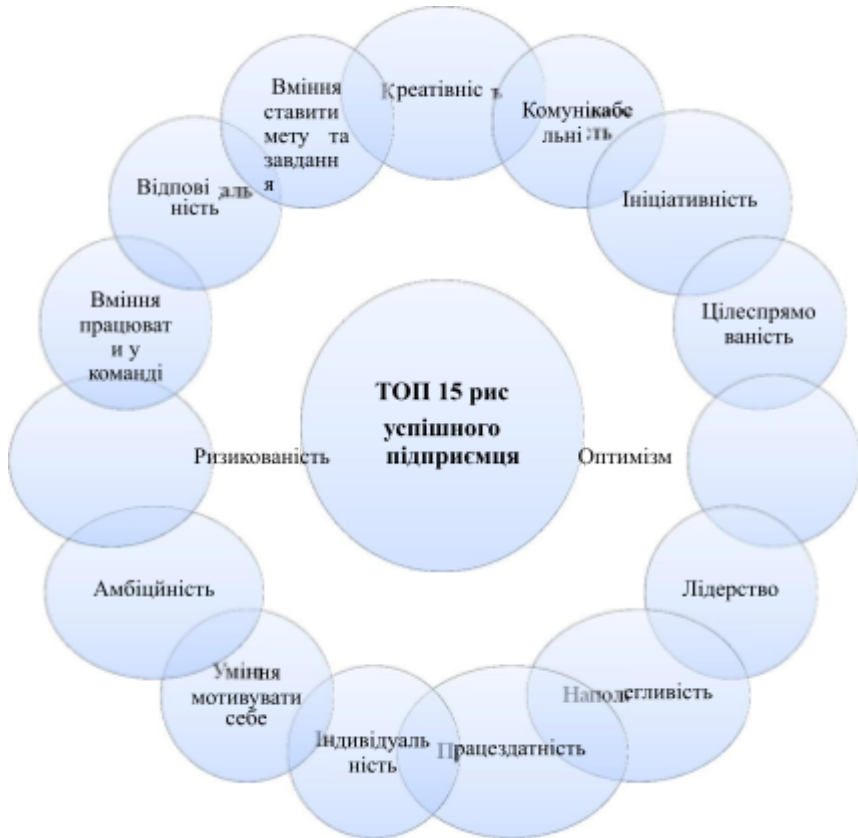


Рис. 3.3. 15 кращих рис успішного підприємця.

Прийняття рішення про відкриття власного бізнесу пов'язано з вирішенням наступних питань:

- 1) усвідомлення необхідності працювати на межі своїх здібностей (фізичних, розумових, організаторських та ін.);
- 2) відмова від попереднього виду зайняття, професії і тому подібне;
- 3) прагнення стати власником, передусім власником підприємства (а, отже, відмова від праці інших осіб);

4) прагнення постійно збільшувати своє багатство шляхом створення товарів і послуг, необхідних для суспільства;

5) прагнення у такий спосіб реалізувати свою мету, добитися визнання в суспільстві й навіть впливи на політику;

6) чітке усвідомлення шляхів отримання ресурсів для створення власного підприємства або труднощів при його створенні за наявності власних накопичень;

7) знання певного виду підприємницької діяльності, шляхів створення підприємства у відповідній сфері або галузі економіки;

8) вміння вибрати оптимальну організаційну й організаційно-правову форму його існування;

9) знання можливих ризиків, які чекають діяльність підприємства й вміння управляти ними, нейтралізувати найгірші негативні сторони;

10) вміння організувати облік на підприємстві й знання основ такого обліку;

11) знання зовнішніх чинників, які впливають на підприємницьку діяльність: чинного законодавства, форм і засобів економічної політики, конкуренції з боку іноземних товаровиробників.

У Додатку А наведений один із багатьох існуючих тестів з визначення особистих здібностей до підприємництва.

Вибір сфери та виду підприємницької діяльності

Вибір конкретної сфери підприємницької діяльності пов'язаний з поділом народного господарства на сфери і галузі, а також з обмеженнями держави щодо певних видів діяльності (див. курс лекцій з дисципліни «Основи бізнесу», частина II). Двома основними сферами для заняття підприємницькою діяльністю є матеріальне і нематеріальне виробництво (або сфера послуг) та відповідні види економічної діяльності.

У розвинених країнах світу у сфері послуг зайняте майже 75% працездатного населення, що свідчить про кращі можливості створення в цій

сфері власної справи. В Україні в ній зайнято лише до 27%% працездатного населення. У сфері послуг в цілому потрібна менша сума початкового (стартового) капіталу для створення підприємства, у багатьох випадках для цього можна використати власні будинки і квартири, менша необхідність специфічних знань (про технологію виробництва, способах управління і тому подібне).

Зрештою вибір сфери підприємницької діяльності здійснюється з урахуванням:

- особистих чинників вибору: власний практичний досвід і потенціал; наявність відповідної освіти й знань; відповідність сфери бізнесу інтересам і захопленням самого підприємця;

- зовнішніх чинників вибору: сучасна економічна ситуація; правові обмеження (заборонені сфери й види підприємницької діяльності, ті що вимагають обов'язкового ліцензування); наявність необхідних ресурсів; міра конкуренції в галузі; потреби споживачів в сьогодні і в майбутньому.

Аналіз досвіду формування підприємницької діяльності в Україні свідчить, що найбільш важкі проблеми для підприємців такі: дефіцит фінансових ресурсів; обмеженість кваліфікованого персоналу; недостатня власна кваліфікація; недостатні знання законодавства ведення бізнесу, особливо з оподаткування та звітності; обмеженість у доступі до інформації.

Важливим елементом підприємницької ідеї є *знання та вміння обрати найбільш оптимальну організаційно-правову форму бізнесу*. Для цього потрібно знати можливі організаційно-правові форми відповідно до законодавства України, їх відмінності та особливості відкриття з урахуванням ідеї бізнесу. Такими організаційно-правовими формами в Україні. Більш детально це питання буде розглянуто в подальших частинах конспекту лекцій.

До ключових питань розробки концепції належить також питання про *прийняття рішення про спосіб входження до бізнесу*. Виділяють такі способи входження в бізнес: створення нової фірми, укладання франчайзингові угоди,

покупка вже існуючої фірми. Кожний із цих способів не має абсолютних переваг перед іншим. У будь-якому випадку підприємець повинен старанно зважити кожна з альтернатив та обрати найбільш адекватний у конкретному випадку спосіб.

Тема уроку Планування підприємницького успіху

Планування успіху підприємницького проекту

Наявність концепції власної справи є тільки першим етапом створення бізнесу, але надалі перед підприємцем постають вже повністю конкретні питання. Хто є мої споживачі? Де мій ринок? Як я організую виробництво і реалізацію своєї продукції? Хто буде працювати в мене? Скільки коштів необхідно для створення бізнесу? І багато інших питань. Отримати відповіді на них – завдання наступної стадії створення бізнесу. Стадія планування містить два етапи: підготовчий та основний.

На підготовчому етапі підприємець:

- збирає та аналізує маркетингову, виробничу й фінансову інформацію, яка стосується бізнесу. Для використання такої інформації використовують усі можливі джерела. Важливість достовірності цієї інформації пов'язана з обґрунтованістю розрахунків бізнес-плану;
- визначає місію своєї фірми, її основне призначення та специфічну роль, її особливий шлях у бізнесі – те, що відрізняє її від конкурентів. Правильно сформульована місія це принципово важливий елемент стратегічного планування;
- оцінює сильні й слабкі аспекти свого бізнесу. Сильні сторони фірми – це її особливі, унікальні якості, які виділяють фірму серед конкурентів на яких робить ставку підприємець у своєму бізнесі. Слабкі сторони визначаються тим, що недостатнє у фірмі порівняно з конкурентами. Для того, щоб виявити сильні й слабкі сторони фірми необхідно провести послідовний аналіз досягнень фірми в області маркетингу, виробництва, персоналу, фінансів. Окремо аналізуються такі унікальні можливості фірми, як: наявність патентів, ліцензій, ноу-хау, промислових і комерційних секретів, визначають конкретні

цілі діяльності фірми. Цілі, зазвичай, формують за допомогою таких термінів як: прибутковість, продуктивність, ринок збуту, об'єми продажів і так далі. При цьому цілі мають бути конкретними, кількісно вимірними, орієнтованими в часі, реалістичними, сформульованими письмово.

Основний етап планування – це процес написання бізнес-плану. Перед цим необхідно обрати стратегію розвитку бізнесу. Підприємець орієнтується на одну з можливих типових стратегій розвитку бізнесу: стратегію контролю над витратами; стратегію диференціації, стратегію фокусування. Головна мета цього етапу – обґрунтувати економічну доцільність створення обраного виду бізнесу. Сформульовані на попередньому етапі місія, цілі та стратегія створюють каркас бізнес-плану.

Бізнес-план – це письмовий документ, у якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовані ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти передбачуваного бізнесу, а також особливості його управління.

Реалізація підприємницького проекту

Реалізація підприємницького проекту охоплює такі стадії:

- визначення шляхів і потенційних джерел залучення фінансових коштів для реалізації проекту;
- проведення презентації бізнес-плану й переговорів з потенційними інвесторами та кредиторами;
- реєстрація фірми.

Первинне фінансування здійснюється двома шляхами: шляхом запозичення засобів і шляхом випуску акцій. Основними джерелами

первинного фінансування виступають: власні заощадження підприємця; постачальники сировини й матеріалів; комерційні банки; лізингові компанії; приватні інвестори; інвестиційні організації; спеціальні фонди і програми та інші. Основними цілями *презентації бізнес-плану* є: демонстрація кращих якостей підприємця, переконання інвесторів у компетентності керівництва фірми, початок діалогу з потенційними інвесторами й кредиторами. Під час презентації бізнес-плану варто зосередити увагу на питаннях, які характеризують: фірму та її продукцію, споживачів і конкурентів, стратегію маркетингу фірми, необхідні обсяги первинного фінансування і мети, на які будуть спрямовані засоби, умови й терміни повернення кредиторам і інвесторам засобів, що залучаються. Підвищити ефективність презентацію бізнес-плану допомагають своєчасне надання копій бізнес-плану учасникам презентації; проведення презентації у формі діалогу; широке використання наочних матеріалів; акцентування уваги на питаннях ринку й компетенції команди менеджерів фірми.

Підприємство визначається створеним та набуває статусу юридичної особи з моменту його державної реєстрації. Аналогічно визначається створеним бізнес на основі фізичної особи-підприємця.