

УДК 65.012.23:65.012.32

Б.М. МАЛИЙ

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Статтю присвячено проблемам розвитку малого підприємництва в Україні, державної політики в цій сфері, започаткування власної справи, методологічним аспектам розробки бізнес-плану.

Ключові слова: розвиток малого підприємництва, створення власної справи, бізнес-план.

Проблема розвитку малого підприємництва в Україні є дуже актуальною у зв'язку з необхідністю створення системи адресної державної підтримки малого підприємництва на всіх рівнях: державному, регіональному, місцевому.

Мале підприємництво – найдемократичніший суспільний інститут, завдяки якому мільйони людей реально беруть участь в економічному житті власної країни. Завдяки розвитку підприємницької ініціативи люди можуть започаткувати власну справу, забезпечити власними силами добробут собі і своїй сім'ї та створити робочі місця для співгромадян.

Мета статті – визначити основні принципи здійснення підприємницької діяльності в Україні та запропонувати методіку розробки бізнес-плану, плану маркетингу, плану виробництва продукції, організаційного плану, оцінювання можливих ризиків, розробки фінансового плану тощо.

Державна політика у сфері малого та середнього підприємництва в Україні – це комплекс взаємопов'язаних та взаємоузгоджених заходів у сфері правової, адміністративної, регуляторної, макроекономічної, фінансово-кредитної політики.

Відповідно до Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р. № 2063 визначено, що суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;
- юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 70 млн грн.

Відповідно до Господарського кодексу України підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з

метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Таким чином сформулюємо принципи здійснення підприємницької діяльності:

- вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- вільне наймання підприємцем працівників;
- комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається в підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Запорукою успіху підприємницької діяльності є успішний початок справи. Підприємцям потрібні будуть навички, щоб описати дво- або трирічну перспективу розвитку свого бізнесу. Особливо це важливо в економічних умовах, що швидко змінюються.

Процес складання бізнес-плану – це послідовне викладення системи реалізації проекту, тобто ключових моментів, що переконують інвестора чи партнера в його вигідності та необхідності участі. Значна частина бізнес-плану – розділи планомірного контролю та регулювання бізнесу.

Незалежно від сфери діяльності та особливостей підприємства, для якого розробляється бізнес-план, є декілька етапів, які необхідно послідовно пройти при його розробці.

1. Здійснення пошуку підприємницької ідеї

Джерелами таких ідей найчастіше бувають: вивчення запитів і побажань споживачів, критичний аналіз товарів, які випускають інші фірми, бесіди з продавцями торговельних закладів, вивчення технічної літератури та патентної інформації, результати власних досліджень і розробок. Для пошуку підприємницьких ідей використовуються різноманітні методи (“мозкового штурму”, конференції ідей, “колективного блокнота”, контрольних запитань).

2. Вибір сфери діяльності

Вибір сфери підприємницької діяльності (виробництво, оптова торгівля, роздрібна торгівля, послуги, будівництво) здійснюється з урахуванням:

- суті та спрямованості ідеї майбутнього бізнесу;
- особистих факторів (власний практичний досвід, наявність відповідної освіти та знань);
- зовнішніх факторів (реальна економічна ситуація, законодавчо заборонені сфери та види діяльності, сучасні й майбутні потреби

споживачів, ступінь конкуренції в галузі, стадії життєвого циклу виробів, наявність необхідних ресурсів.

3. Вибір доцільної форми організації бізнесу

Процедура вибору організаційно-правової форми бізнесу передбачає:

– визначення форми організації бізнесу (фізична особа – підприємець, приватне підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з повною відповідальністю, командитне товариство, акціонерне товариство тощо);

– визначення особливостей, переваг і недоліків кожної з цих форм.

4. Прийняття рішення щодо способу започаткування бізнесу

Традиційно розглядають три основні способи започаткування бізнесу:

– створення підприємства “з нуля”;

– придбання фірми (підприємства), що вже існує;

– придбання франшизи, тобто ліцензії, яка надає підприємцеві (підприємству) право на продаж (виробництво, здійснення певної діяльності) товарів чи послуг великої фірми, яка вже добре відома споживачам.

5. Чітке визначення списку тих, кому буде надано бізнес-план

Потрібно показати, для кого готується цей бізнес-план (для внутрішнього користування чи для зовнішнього – інвесторів, комерційних банків тощо).

6. Збір інформації, яка потрібна для розробки бізнес-плану

На цьому етапі необхідно виконати таку роботу:

– зібрати та проаналізувати маркетингову, виробничу, фінансову й загальноекономічну інформацію про майбутній бізнес;

– з’ясувати сприятливі можливості та загрози розвитку бізнесу в зовнішньому середовищі, які поділяються на три групи: загальноекономічні фактори, галузеві фактори, конкуренти;

– оцінити сильні та слабкі сторони підприємства.

Сильні сторони – це особливі, унікальні або принаймні оригінальні способи конкурентної боротьби.

Слабкі сторони – це те, в чому підприємство відстає від конкурентів.

7. Вибір структури бізнес-плану та його розробка

Головна мета цього етапу – довести економічну доцільність створення певного бізнесу. Інвестор має побачити прибуток не після, а до того, як вкладе гроші в запропонований проект.

За обсягом бізнес-плани поділяються на три основні категорії: стислий, повний, операційний.

Якщо ви підприємець-початківець або ваша компанія порівняно молода і не планує випуск декількох найменувань товару, необхідно скласти стислий бізнес-план, що допоможе вам зацікавити потенційних інвесторів та отримати попередні коментарі від них, які будуть корисні при написанні розгорнутого плану. Він має бути обсягом до 20 сторінок.

Повний бізнес-план має висвітлювати всі аспекти діяльності компанії і водночас не перевищувати 40 сторінок. Повний бізнес-план потрібен для залучення більшого обсягу фінансування, ніж у попередньому випадку.

Трапляються ситуації, коли підприємству необхідний детальний план, який висвітлює всі подробиці стратегії та організації продажу, маркетингу, виробничої політики компанії, а також містить докладні фінансові прогнози. В цьому разі складається операційний бізнес-план.

Для розробки бізнес-плану рекомендуємо використовувати таку структуру:

1. Стислий опис проекту (резюме).

2. Опис товару чи послуги: характеристика ринків збуту; характеристика та особливості товару (послуг); призначення та сфери застосування; переваги і недоліки товару; аналіз конкурентів.

3. План маркетингу: схема поширення товару; ціноутворення; вибір цільових сегментів ринку та прогноз продаж; методи реалізації та стимулювання продажу (збуту); післяпродажний сервіс; реклама.

4. План виробництва продукції (послуги).

5. Організаційний план.

6. Оцінка можливих ризиків.

7. Фінансовий план.

Висновки. Таким чином, для успішного започаткування власної справи, забезпечення себе і своєї родини постійним джерелом прибутку, створення робочих місць для співгромадян необхідно розробити бізнес-план, що передбачає пошук продуктивної підприємницької ідеї, послідовну розробку операційного плану, плану маркетингу, плану виробництва продукції й фінансового плану витрат і прибутків.

Список використаної літератури

1. Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р. № 2063.

2. Конституція України. – К., 1996. – Ст. 42.

Малый Б.М. Развитие малого предпринимательства в Украине

Статья посвящена проблемам развития малого предпринимательства в Украине, государственной политике в этой сфере, основания собственного дела, методологическим аспектам разработки бизнес-плана.

Ключевые слова: развитие малого предпринимательства, создание собственного дела, бизнес-план.

Malyi B. The development of small business in Ukraine

The article is devoted to the problems of the development of the small business in Ukraine, state policy in the sphere of small business, creation of own business, methodological aspects of working out business-plans.

Key words: development of the small business, creation of own business, business-plan.