

**Бец Микита Сергійович**, здобувач вищої освіти факультету міжнародної економіки та підприємництва  
*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна*

**Науковий керівник: Чупир Олена Миколаївна**, д-р. екон. наук, професор, професор кафедри підприємництва і торгівлі  
*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ: КЛЮЧОВІ ЕТАПИ ТА СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ**

Бізнес-план є ключовим інструментом для будь-якого підприємства, від стартапу до великої корпорації. Для підприємця, що створює нову структуру або розширює існуючий бізнес, він стає важливою основою для досягнення успіху та визначення стратегічних напрямків. У цій статті ми розглянемо ключові аспекти та етапи формування бізнес-плану для підприємницької структури.

Розробка бізнес-плану починається з глибокого аналізу ринку, на якому буде діяти підприємство. Цей етап включає в себе кілька ключових кроків, які допомагають зрозуміти ситуацію на ринку та визначити оптимальний шлях до успіху [1].

Перше, що необхідно зробити – це ретельно вивчити цільову аудиторію. Це означає розуміння потреб, побажань, проблем та переваг вашої майбутньої клієнтської бази.

Другим кроком є аналіз конкурентів. Це означає вивчення інших гравців на ринку, їхніх продуктів, цінових стратегій, маркетингових кампаній та сильних/слабких сторін.

Третій крок – це аналіз тенденцій ринку. Це включає в себе вивчення тенденцій у споживчому попиті, технологічній інновації, законодавчі зміни та інші фактори, які можуть вплинути на діяльність вашого підприємства у майбутньому.

Останнім етапом аналізу ринку є визначення можливостей для розвитку. Це включає в себе виявлення ніш, які є недостатньо задоволеними на ринку, потенційних партнерів для співпраці та інші можливості для зростання та розвитку вашого бізнесу.

На основі цього аналізу формулюються ключові стратегії та тактики, які визначають успіх вашого бізнесу на ринку.

Формулювання стратегії та цілей є першочерговим завданням для будь-якої підприємницької структури. Цей етап передбачає детальне вивчення ринкових умов, включаючи аналіз цільової аудиторії, особливостей конкурентного середовища, а також можливостей для розвитку. На основі цього аналізу формулюються стратегічні цілі, які визначають основний курс дій компанії.

У разі розробки бізнес-плану важливо, щоб стратегічні цілі були чіткими, конкретними та досяжними. Вони повинні бути сформульовані таким чином, щоб кожен учасник бізнес-процесу міг розуміти, який результат має бути досягнутий і якими шляхами цього досягнення можна досягти. Добре сформульовані стратегічні

цілі допомагають уникнути непорозумінь та забезпечують усім учасникам ясність у плануванні та виконанні завдань.

У бізнес-плані важливо докладно визначити організаційну структуру підприємства та систему управління, що дозволить забезпечити ефективне функціонування компанії [2]. Це передбачає ретельний аналіз потреб у персоналі, визначення кількості та кваліфікації працівників для кожного відділу чи підрозділу. Крім того, важливо розробити систему внутрішнього контролю та звітності, яка дозволить вчасно виявляти та вирішувати можливі проблеми та виконувати поставлені завдання.

Детальний опис посад та їх функціональних обов'язків допоможе уникнути непорозумінь та конфліктів у майбутньому, а також забезпечить оптимальне використання ресурсів. Поряд із цим, систематичне вдосконалення процесів управління внутрішніми та зовнішніми взаємодіями сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства та зміцненню його конкурентних позицій на ринку.

Фінансовий план є важливим аспектом будь-якого бізнес-плану, відображаючи прогнози фінансових результатів підприємства на певний період часу. Він включає в себе докладні прогнози доходів, що передбачають очікувані грошові надходження від реалізації товарів або послуг. Також у фінансовому плані детально розглядаються витрати, які включають витрати на матеріали, оплату праці, оренду приміщень, рекламу та інші необхідні витрати для забезпечення функціонування підприємства.

Крім того, фінансовий план містить прогнози прибутку, який є ключовим показником ефективності бізнесу. Він визначається як різниця між доходами та витратами компанії за певний період. Окрім цього, у фінансовому плані також враховуються потреби в інвестиціях, необхідних для розвитку бізнесу, а також прогнозується залучення зовнішніх джерел фінансування. Важливо розглянути різні сценарії розвитку подій, які можуть вплинути на фінансові показники, щоб мати стратегічний план дій у будь-яких умовах.

У бізнес-плані необхідно визначити стратегію маркетингу та продажів, яка допоможе привернути увагу цільової аудиторії та забезпечити зростання обсягів продажів. Це включає в себе рекламні кампанії, PR-заходи, цінову політику, стратегії розвитку дистрибуції та інші маркетингові інструменти [3].

У висновку можна зазначити, що формування бізнес-плану є важливим кроком для будь-якої підприємницької структури, оскільки він визначає напрямки розвитку та стратегії досягнення успіху на ринку. Ключовими етапами у процесі створення бізнес-плану є аналіз ринку та конкурентного середовища, визначення стратегічних цілей та завдань, розробка конкретних стратегій та тактик, а також узгодження фінансового плану [4].

Створення бізнес-плану допомагає підприємству систематизувати свої цілі та ресурси, визначити потенційні ризики та можливості, а також планувати свою діяльність на майбутнє. Правильно складений бізнес-план стає дорогоцінним інструментом для керівництва, сприяючи ефективному управлінню підприємством та досягненню стратегічних цілей. Таким чином, він є основою для успішного розвитку бізнесу та забезпечує конкурентну перевагу на ринку.

**Список використаних джерел:**

1. Селезньова Г. О. Система бізнес-планування на підприємстві / Г. О. Селезньова // Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики: матер. V міжнарод. наук.-практ. конференції з міжнар. участю 20-21 квітня 2017 р. / ред. кол.: О.В. Посилкіна, О.В. Літвінова, Я.Г. Онищенко. – Х.: Вид-во НФаУ, 2017. – С. 197 – 199.
2. Глуценко А.М. Особливості складання бізнес-планів в Україні / А.М. Глуценко // Управління розвитком. - 2013. - №2. - С. 51 – 52.
3. Івер С.С. Розробка маркетингового розділу бізнес-плану на підприємстві / С.С. Івер // Управління розвитком. - 2012. - №16. - с. 34 – 35.
4. Чернуха Т. С. Вплив бізнес-процесів на досягнення стратегічних цілей підприємства / Т. С. Чернуха. - Економіка та управління АПК. - 2023. - № 1. - С. 124–131.