

5. Продавець – одна із найбільш важливих професій у світі, одна із найнеобхідніших та найцікавіших, і, врешті-решт, одна з найпоширеніших.
6. Банк – частина цього світу, світу обслуговування та продаж. Його завдання – навчитися обслуговувати клієнтів та продавати їм послуги якнайкраще.
7. - Головне – це посмішка клієнта після спілкування із працівниками банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Інтернет-ресурс: *practice.pb.ua*.
2. О. Деревицький «Полювання на покупця. Самовчитель менеджера із продаж», 2013.
3. М. Діксон, Б. Адамсон «Чемпіони продаж. Що і як кращі продавці у світі роблять інакше», 2014.

Яківців Володимир Петрович, *магістрант,*
Баран Ростислав Ярославович, *к.е.н, доцент,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Кожна методика бізнес-планування має свої особливості, позитивні і негативні сторони і, звичайно, певну структуру написання бізнес-плану. Вибір методики безпосередньо залежить від інвестора: великий інвестор або невеликий, громадянином якої країни він є. Справа в тому, що великі інвестори, як правило, вкладають гроші не в один або два бізнес-проекти, а в багато. При цьому їм, зрозуміло, набагато зручніше аналізувати бізнес-план кожного проекту, якщо він розроблений відповідно до тієї або іншої форми (методики), до якої вони найбільш звикли – з одного боку, а також з тієї, яка, на їхню думку, найбільш повно і адекватно дає уявлення про бізнес-ідеї, описані в бізнес-плані – з іншого боку.

Для «дрібних» інвесторів найдоцільніше розробляти бізнес-план за однією із найбільш популярних методик, таких, як UNIDO або KPMG. Крім того, в Україні існують свої, Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів. Тому перед тим як створювати бізнес-план, правильним буде напряму запитати інвестора: за якою конкретно методикою (тобто за якою формою) він хотів би бачити написаним бізнес-план. Якщо це – нехай невеликий, але досвідчений інвестор, він, швидше за все, сам назве таку методику. Якщо ж ні, то тоді слід запропонувати йому обрану вами методику. Як правило, в таких випадках використовують одну з популярних.

Необхідно відзначити, що експертами із розробки бізнес-планів були визначені топ-5 помилок під час складання бізнес-планів [1]: переоцінка можливостей компанії; неправильна оцінка можливостей (обсягів) ринку;

ігнорування політичних, макроекономічних і валютних ризиків; відсутність чітких цілей бізнесу; ігнорування юридичних ризиків.

Дослідження діяльності зарубіжних фірм показують, що причинами абсолютної більшості банкрутств компаній є прорахунки або відсутність бізнес-планування. Але, на жаль, в Україні застосування бізнес-планування для вдосконалення та підвищення ефективності підприємства перебуває на вкрай низькому рівні, і на сучасному етапі більшість підприємств та підприємців досить скептично ставляться до такого методу управління, хоча сучасна технологія бізнес-планування дозволяє використовувати бізнес-план як основу управління поточною активністю і розвитком малого (середнього) підприємства.

Таким чином, розробка плану розвитку бізнесу – це трудомісткий процес, який вимагає певного рівня професійних знань в різних сферах. Найчастіше для розробки бізнес-плану необхідне залучення зусиль всіх ключових фахівців підприємства. Зазвичай підприємці та керівники підприємств замовляють розробку бізнес-плану у фірм, що спеціалізуються на складанні бізнес-планів. Також керівники підприємств можуть і самі провести всі необхідні розрахунки, звичайно, при наявності відповідних знань і навичок користування спеціалізованими програмами, що полегшують процедуру розрахунків.

На сьогоднішній день на ринку представлені кілька найбільш популярних спеціалізованих програм для складання бізнес-планів. Вибір програми залежить від мети розробки бізнес-плану. Так, якщо підприємцю досить буде грамотно складеного техніко-економічного обґрунтування, можна скористатися продуктом Easy Plan, який є інструментом для новачків і створює робочий документ із можливістю подальшого редагування аж до кінцевого результату. Всі етапи забезпечені описами і документацією, а тому програма доступна для більшості новачків, які узагалі не розбираються в бізнес-плануванні. Сильна сторона сервісу можливість експорту даних в Word, Excel чи PowerPoint [2]. Найголовніша відмінність продукту від інших у тому, що до програми додаються 500 готових прикладів бізнес-планів, які можна використовувати як базу для складання власного. Дана програма готує дві частини документу: текстову і розрахункову. Підготовка даних частин забезпечується шляхом послідовного заповнення даних у відповідні комірки програми, і в кінцевому підсумку підприємець отримує готові розрахунки по його підприємству.

Також існують програми з написання бізнес-плану, що включають в себе тільки розробку описової частини. До подібних програм відносяться такі продукти, як «Бізнес-план PL» [2]. Слід мати на увазі, що бізнес-плани, які включають в себе тільки текстову частину, не підійдуть для отримання різних субсидій, кредитів і позик. Крім того, мало який інвестор захоче всерйоз розглядати бізнес-проект, якщо він не підкріплений розрахунковими даними.

Для розробки повнофункціонального бізнес-плану, що включає в себе як розрахункову, так і текстову частину, існують такі програми, як Project Expert та Business Plan PL [2].

При обранні методики бізнес-планування від UNIDO доцільно обрати програму для створення бізнес-плану Comfar, яка є професійним програмним забезпеченням, яке створене спеціалістами UNIDO. Також використання даних розрахунків дозволяє скласти бізнес-план, який можна подавати на розгляд і кредиторам ЄБРР [2]. Програма широко використовується у всьому світу, а тому розрахунки можна подавати і на розгляд іноземним інвесторам, що є основною її перевагою. Сама програма написана зручно та головне – вона дозволяє планувати на тривалі періоди, перерахунок, при цьому, може здійснюватися одразу в декількох валютах.

Недолік даної програми – вона не описує податки. Також погано висвітлюється питання формування виробничих запасів та використання складних схем розрахунків і нестандартних варіантів збуту. Дані негативні сторони не дають змогу використовувати програму для повсякденних бізнес-процесів.

Також доволі часто застосовують такий пакет прикладних програм як PROSPIN (Project profile screening and preappraisal information system), також створений при UNIDO. Пакети прикладних програм типу Microsoft Project, Time line та Primavera призначені тільки для розробки календарного плану робіт та мережевого проекту [3].

Перераховані вище програми призначені для розробки бізнес-планів і техніко-економічних обґрунтувань на високому професійному рівні.

Перевага даних програм полягає в можливості вибору відповідної підприємству стратегії розвитку, визначенні впливу даного проекту на підприємство в цілому. Крім того, перераховані вище програми дозволяють розрахувати показники ефективності інвестування, такі як термін окупності проекту (в тому числі дисконтований термін окупності), індекс прибутковості, норма рентабельності, величина чистого приведенного доходу, а також провести аналіз чутливості проекту.

Таким чином, при виборі програми для бізнес-планування необхідно враховувати, що бізнес-план повинен бути складений в такій послідовності, яка буде сприяти легкому сприйняттю і чіткому осмисленню проекту, його фінансової спроможності та рентабельності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. *KPMG. Kpmg. Url: <https://home.kpmg/ua/uk/home.html>*
2. *Які програми використовуються для бізнес-плану. Monetary-flow. Url: <http://monetary-flow.com/programa-dlya-biznes-planu/>*
3. *Кондратюк О.М., Пшеничний В.І. Бізнес-планування в підприємницькому середовищі: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 26, частина 1. 2019. С. 90-94.*