

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет

Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання
(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Олександра КАРІНЦЕВА
(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(код та назва)

освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(освітньо-професійної / освітньо-наукової) (назва програми)

на тему: Механізм стратегічного планування в підприємстві

Здобувача(ки) групи ПТБз-91С Дідуха Д.М.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ Дідух Д.М.
(підпис)

Керівник доцент, к.е.н., доцент Юлія ЧОРТОК
(посада, науковий ступінь, вчене звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ (підпис)

Суми – 2023

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри економіки,
підприємництва
та бізнес-адміністрування

_____ Олександра КАРІНЦЕВА
24.05.2023 р.

ЗАВДАННЯ
до кваліфікаційної роботи
для здобуття освітнього ступеня «бакалавр»

Студента(ки) групи_ ПТБз-91С, 4 курсу ЦЗДВН

Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма: 6.076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Дідуха Д.М.

Тема кваліфікаційної роботи: Механізм стратегічного планування в підприємстві

Затверджена наказом по СумДУ № 0551-VI від 23.05.2023 р.

Термін подання здобувачем вищої освіти завершеної кваліфікаційної роботи: до 14.06.2023 р.

Вихідні дані до роботи: нормативно-правові акти, підручники, посібники, інтернет-видання.

Зміст основної частини кваліфікаційної роботи (перелік питань, що підлягають розробленню):

1. Теоретико-методичні основи складання бізнес-планування
2. Методичні рекомендації щодо бізнес-планування в підприємстві

3. Складання бізнес-плану на прикладі ТОВ «Юніонстрой» з метою залучення інвесторів

Перелік ілюстрацій (мають бути представлені під час захисту):
Розрахунок явочної та середньоспискової чисельності робітників підприємства

Ресурси ТОВ «Юніонстрой» в 2019–2021 рр.

Результати діяльності ТОВ «Юніонстрой» в 2019–2021 рр.

Дата видачі завдання: 17.04.2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: доц. Чортюк Ю.В.

Завдання прийняв(ла) до виконання: 17.04.2023 р.

підпис студента(ки)

Примітки:

1. Це завдання є складовою кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня та розміщується після її титульного аркушу.
2. Після складання завдання, студент має ознайомитися із:
 - календарним графіком підготовки кваліфікаційної роботи із зазначеними строками виконання окремих етапів;
 - порядком перевірки кваліфікаційної роботи на наявність ознак академічного плагіату;
 - критеріями оцінювання та вимогами до кваліфікаційної роботи.

Зміст

ВСТУП	9
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СКЛАДАННЯ БІЗНЕС– ПЛАНУВАННЯ	11
1.1. Сутність бізнес-плану	11
1.2. Методологія та стадії розробки бізнес-плану	13
2. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ	15
2.1. Загальні положення щодо складання бізнес-плану	15
2.2. Економічне обґрунтування реалізації бізнес-ідеї	26
3. СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЮНІОНСТРОЙ» З МЕТОЮ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТОРІВ	35
3.1. Характеристика об'єкту інвестування	35
3.2. Аналіз економічної доцільності вкладення коштів	36
ВИСНОВКИ	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	44

АНОТАЦІЯ

Обсяг кваліфікаційної роботи складає 38 сторінок. Робота містить 1 рисунок, 6 таблиць, список використаних джерел з 22 найменувань.

Актуальність теми роботи обумовлена тим, що інвестиції в об'єкти підприємництва є дуже актуальними і важливими.

Мета роботи: оцінити доцільність реалізації інвестицій в суб'єкт підприємницької діяльності.

Досягнення мети дослідження здійснювалося послідовним вирішенням таких **задач**:

- з'ясування сутності та ролі бізнес-планування у розвитку інвестування на сучасному етапі переходу до ринкової економіки;
- розкриття особливостей бізнес-планування;
- аналіз ефективності діяльності суб'єкта підприємницької діяльності;
- оцінка доцільності інвестування.

У загальному, інвестування в об'єкти підприємництва має велику актуальність, оскільки воно сприяє економічному зростанню, технологічному прогресу, інноваціям, розширенню мережі контактів і стимулює регіональний розвиток. Це важливий елемент підтримки підприємницької активності та створення благополучного господарського середовища.

Ключові слова: інвестиції, проект, бізнес, об'єкт, підприємництво.

ВСТУП

Актуальність теми. Інвестиції в об'єкти підприємництва є дуже актуальними і важливими, оскільки:

– сприяють економічному зростанню і розвитку. Інвестори надають фінансові ресурси, необхідні для розширення виробництва, впровадження нових технологій, розробки інноваційних продуктів та послуг. Це створює нові робочі місця, збільшує доходи підприємств і споживчу активність, сприяє зростанню ВВП і покращенню життя населення.

– допомагають впроваджувати нові технології і покращувати існуючі процеси. Це сприяє підвищенню продуктивності, зниженню витрат на виробництво, покращенню якості продукції та послуг. В результаті, підприємства стають конкурентоспроможними на ринку і здатними впроваджувати нові рішення, що веде до подальшого розвитку і зміцнення господарського сектора.

– стимулюють інноваційну діяльність і наукові дослідження. Інвестори можуть фінансувати дослідження нових технологій, розробку нових продуктів і послуг, а також впровадження наукових розробок у практику. Це сприяє створенню нових ідей, винаходів і патентів, що мають потенціал для комерціалізації і створення нових підприємств.

– відкривають доступ до мережі контактів та ресурсів, які можуть бути цінними для підприємців. Інвестори можуть принести не тільки фінансові кошти, але й досвід, експертизу, зв'язки та можливості для співпраці. Це допомагає підприємствам розширювати свої можливості, впроваджувати нові проекти і досягати успіху на ринку тощо.

Мета роботи – оцінити доцільність реалізації інвестицій в суб'єкт підприємницької діяльності.

Досягнення мети дослідження здійснювалося послідовним вирішенням таких **задач**:

- з'ясування сутності та ролі бізнес-планування у розвитку інвестування на сучасному етапі переходу до ринкової економіки;
- розкриття особливостей бізнес-планування;
- аналіз ефективності діяльності суб'єкта підприємницької діяльності;
- оцінка доцільності інвестування.

.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ БІЗНЕС–ПЛАНУВАННЯ

1.1. Сутність бізнес-плану

Сучасна дійсність постійно розвивається, і разом з нею змінюються потреби ринку. Це створює потребу в інноваційних підходах для запуску нового бізнесу або покращення вже існуючого. У сучасному бізнесі дуже важливо бути орієнтованим на світові тенденції, такі як перехід до відновлювальних джерел енергії, цифровізація бізнес-процесів [13,18,19-23,26-28,34-37,39-41,43-45], і відповідь на суспільні вимоги щодо сталого розвитку [7-11,31,33,38,42,46-48].

Ключовим аспектом при впровадженні нового продукту або оновленні підприємства є врахування ринкових тенденцій. Це означає, що ви повинні ретельно проаналізувати фінансові можливості, попит на вашу продукцію на ринку, терміни отримання прибутку, інші аспекти, які впливають на успіх вашого підприємства [12,14-17,24,29,30,32]. Бізнес-планування є ефективним інструментом для вирішення цих завдань.

Сутність бізнес-плану полягає в тому, що він є стратегічним документом, який описує ключові аспекти бізнесу і визначає його мету, цілі, стратегії та дії для досягнення успіху. Бізнес-план є інструментом для планування, розробки та впровадження бізнесу, а також для залучення фінансування від інвесторів або кредиторів.

Основні елементи бізнес-плану включають:

Виконавчий резюме: Короткий огляд бізнес-плану, який містить ключові аспекти бізнесу, його конкурентні переваги та привабливість для інвесторів.

Опис бізнесу: Повна інформація про бізнес, його цілі, місію, продукти або послуги, цільову аудиторію та унікальну пропозицію продажу (УПП).

Ринковий аналіз: Дослідження ринку, включаючи аналіз цільової аудиторії, конкурентів, потенційного попиту, трендів та можливостей для розвитку.

Організаційна структура: Опис структури компанії, включаючи керівний склад, ключові посади та відповідальності.

Маркетингова стратегія: План просування продукту або послуги, включаючи стратегію ціноутворення, просування на ринку, рекламні активності та стратегію залучення клієнтів.

Фінансовий план: Прогнозні фінансові показники, такі як доходи, витрати, прибуток, потреби в інвестиціях, показники рентабельності та стратегії фінансування.

Операційний план: Опис процесів та операцій компанії, включаючи постачання, виробництво, доставку, обслуговування клієнтів та управління проектами.

Аналіз ризиків: Виявлення потенційних ризиків, оцінка їх впливу на бізнес та стратегії для їх управління та зменшення.

План виконання: Конкретні кроки, графіки та ресурси для реалізації бізнес-плану, включаючи розподіл завдань та відповідальності між командою проекту.

Бізнес-план є важливим інструментом для підприємців і менеджерів, оскільки він допомагає чітко спланувати та виконати стратегію розвитку бізнесу, залучити інвестиції та керувати ризиками.

Бізнес-план виконує різноманітні функції і має наступні завдання:

Планування: Бізнес-план дозволяє зробити систематичне планування діяльності бізнесу на основі аналізу ринку, конкурентів, цілей та стратегій.

Керування: Бізнес-план стає основою для керівників та команди проекту для контролю та керування реалізацією стратегій, виконання завдань та досягнення мети.

Комунікація: Бізнес-план служить засобом комунікації зі зацікавленими сторонами, такими як інвестори, партнери, банки,

співробітники, де він пояснює бізнес-ідею, потенціал та перспективи проекту.

Прогнозування: Бізнес-план включає фінансовий прогноз та показники, що дозволяють оцінити дохідність, рентабельність та ефективність проекту.

Залучення інвестицій: Бізнес-план слугує інструментом для привертання фінансування та інвестицій шляхом переконливого представлення потенціалу бізнесу та вигід для інвесторів.

Оцінка ризиків: Бізнес-план допомагає ідентифікувати потенційні ризики та розробити стратегії їх управління та зменшення.

Орієнтир: Бізнес-план виступає як орієнтир для виконавців, що допомагає зорієнтуватися в меті та завданнях проекту, а також визначити потрібні ресурси для їх досягнення.

Оцінка результатів: Бізнес-план служить основою для оцінки досягнутих результатів та порівняння з поставленими цілями і показниками.

Загалом, бізнес-план є стратегічним документом, який виконує функції планування, керування, комунікації та прогнозування для досягнення успіху бізнесу.

1.2. Методологія та стадії розробки бізнес-плану

Розробка бізнес-плану включає наступні стадії:

Аналіз: Вивчення ринку, цільової аудиторії, конкурентів та потенційного попиту на продукт або послугу. Аналізується потенціал бізнесу, можливості розвитку та ризики.

Визначення цілей і стратегій: Формулювання мети бізнесу і встановлення конкретних цілей, які потрібно досягти. Розробка стратегій для досягнення цих цілей, включаючи маркетингову стратегію, фінансову стратегію та оперативну стратегію.

Збір інформації: Збір відповідної інформації про бізнес-план, включаючи дані про ринок, конкурентів, цільову аудиторію, вартість ресурсів, фінансові показники тощо.

Розробка структури бізнес-плану: Створення логічної структури, яка включає всі необхідні розділи та підрозділи, такі як виконавче резюме, опис бізнесу, ринковий аналіз, організаційна структура, маркетингова стратегія, фінансовий план тощо.

Формулювання ключових елементів: Написання основних розділів бізнес-плану, включаючи опис бізнесу, розробку продукту або послуги, стратегії маркетингу, оперативний та фінансовий плани, аналіз ризиків тощо.

Оцінка фінансових показників: Розрахунок фінансових показників, таких як прибуток, витрати, рентабельність, точка беззбитковості, потреби в інвестиціях та показники доходності.

Оцінка ризиків: Виявлення та оцінка потенційних ризиків, що можуть вплинути на реалізацію бізнес-плану. Розробка стратегій для управління ризиками та зменшення їх впливу.

Завершення бізнес-плану: Завершення написання бізнес-плану, включаючи оформлення, перевірку орфографії та граматики, створення вигляду та представлення документа.

Оцінка та оновлення: Оцінка ефективності бізнес-плану, його відповідності змінам у ринкових умовах та необхідність оновлення та коригування плану.

Важливо враховувати, що розробка бізнес-плану - це ітеративний процес, який може зазнавати змін та коригування на різних стадіях розвитку проекту або бізнесу.

Бізнес-план може потребувати змін та коригувань у таких випадках:

Зміна стратегії: Якщо стратегія бізнесу зазнала змін або перегляду, бізнес-план потребує відповідного оновлення, щоб відобразити нові стратегічні напрямки та цілі.

Зміна ринкових умов: Якщо ринкові умови, такі як зміни в споживчому попиті, конкурентний ландшафт або законодавче середовище, впливають на бізнес, бізнес-план може бути переглянутий для врахування цих змін.

Фінансові аспекти: Якщо фінансові результати або очікувані доходи/витрати значно відрізняються від спочатку запланованих, необхідно переглянути та коригувати фінансові розділи бізнес-плану.

Розширення або скорочення бізнесу: Якщо бізнес розширюється, змінює масштаб або здійснює зміни в структурі, процесах або продуктах, бізнес-план потребує відповідних змін, щоб відобразити нові реалії.

Залучення інвестицій або кредиту: При пошуку інвестицій або кредиту бізнес-план може зазнавати коригувань для врахування вимог інвесторів або кредиторів та підсилення привабливості проекту.

Оцінка результатів: Після реалізації проекту або певного періоду функціонування бізнесу важливо оцінити результати та виконання бізнес-плану. У разі значних відхилень від очікуваних результатів можуть знадобитися коригування та перегляд плану.

2. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

2.1. Загальні положення щодо складання бізнес-плану

Стандартний зміст бізнес-плану може варіюватися залежно від конкретних потреб і характеристик проекту або бізнесу. Однак, основні розділи, які часто включаються в бізнес-план, включають наступне:

Виконавче резюме: Короткий огляд проекту, його цілей, стратегії та фінансових показників.

Опис бізнесу: Детальний опис бізнесу, його концепції, продукту або послуги, унікальних особливостей та переваг.

Ринковий аналіз: Дослідження ринку, включаючи цільову аудиторію, конкурентів, розмір ринку, тенденції та можливості.

Маркетингова стратегія: План дій щодо просування продукту або послуги, стратегії ціноутворення, реклами, продажу та залучення клієнтів.

Організаційна структура: Опис структури компанії, включаючи роль та відповідальність керівництва та ключових співробітників.

Операційний план: План дій щодо виробництва або надання послуг, управління поставками, виробничим процесом, потребами у ресурсах тощо.

Фінансовий план: Прогноз фінансових показників, включаючи доходи, витрати, прибуток, планування інвестицій, потреби в фінансуванні та показники доходності.

Ризик-аналіз: Виявлення та оцінка потенційних ризиків, включаючи фінансові, ринкові, оперативні ризики та розробку стратегій їх управління.

План впровадження: Конкретний план дій щодо реалізації проекту, з урахуванням графіку, ресурсів, необхідних умов та етапів розвитку.

Оцінка рентабельності: Аналіз фінансової ефективності проекту, включаючи показники рентабельності, зворотності інвестицій, дисконтовані показники тощо.

План вихідної стратегії: Стратегії щодо збуту бізнесу, продажу підприємства або виходу з ринку у майбутньому.

Це загальний огляд стандартних розділів, які можуть бути включені в бізнес-план. Зміст та структура бізнес-плану можуть бути адаптовані залежно від конкретних потреб і характеристик проекту або бізнесу.

Виконавче резюме є одним з ключових елементів бізнес-плану, яке надає загальний огляд проекту або бізнесу. Воно розташовується на початку бізнес-плану і призначене для того, щоб привернути увагу читача і надати йому швидку інформацію про сутність проекту. Основні елементи виконавчого резюме включають:

Короткий опис бізнесу: Визначте сферу діяльності проекту або бізнесу, його основну ідею та цільову аудиторію.

Унікальна пропозиція: Виокреміть ключові переваги і унікальність вашого продукту або послуги, те, що вас відрізняє від конкурентів.

Ринковий потенціал: Зазначте розмір ринку, його тенденції та можливості, які приводять до успіху вашого проекту.

Очікувані фінансові показники: Вкажіть основні фінансові цілі, такі як прогнозовані доходи, рентабельність, повернення інвестицій та інші ключові показники.

Команда та експертиза: Підкресліть досвід та компетентність вашої команди, які допоможуть реалізувати проект.

Потреби в інвестиціях: Визначте необхідні інвестиції для запуску проекту, а також потреби в додатковому фінансуванні.

Стратегія впровадження: Укажіть основні кроки та план впровадження проекту.

Ключові ризики та управління ними: Зазначте основні ризики, які можуть вплинути на проект, та стратегії їх управління.

Виконавче резюме повинно бути зручним для читання, лаконічним і зосередженим на основних аспектах.

Опис бізнесу є одним з важливих розділів бізнес-плану, який детально розкриває сутність вашого проекту або бізнесу. В цьому розділі ви повинні представити чітке уявлення про те, що саме ви плануєте робити, якими продуктами або послугами займатиметесь, і які є ключові особливості вашого бізнесу. Опис бізнесу зазвичай включає наступні елементи:

Місія і цілі: Визначте місію вашого бізнесу, його основні цілі та цінності. Обговоріть, яку проблему ви прагнете вирішити або яку потребу задовольнити через свій бізнес.

Опис продукту або послуги: Розкажіть про ваш продукт або послугу, їх характеристики, переваги та унікальність. Поясніть, як вони вирішують проблеми чи задовольняють потреби клієнтів.

Цільова аудиторія: Визначте вашу цільову аудиторію, тобто кого саме ви хочете залучити як клієнтів. Опишіть їх демографічні характеристики, потреби та поведінку, і поясніть, чому ваш продукт або послуга є привабливими для них.

Конкуренція: Аналізуйте конкурентну ситуацію відносно вашого бізнесу. Вказуйте основних конкурентів, їх переваги та недоліки, а також розкажіть, чим саме ваш бізнес відрізняється і що дає йому конкурентну перевагу.

Бізнес-модель: Поясніть, як саме ви плануєте генерувати доходи, які є джерела вашого доходу, якими каналами збуту ви плануєте користуватися і які є основні витрати вашого бізнесу.

Стратегія розвитку: Опишіть свою стратегію розвитку на короткострокову та довгострокову перспективи. Визначте свої цілі щодо розширення, розвитку нових продуктів чи послуг, penetрації нових ринків тощо.

Організаційна структура: Вкажіть структуру вашої компанії, обговоріть ролі та відповідальності ключових членів команди.

Юридичні та регуляторні аспекти: Врахуйте всі необхідні ліцензії, дозволи, реєстраційні вимоги та інші юридичні аспекти, які стосуються вашого бізнесу.

Опис бізнесу дозволяє чітко сформулювати вашу ідею та показати, що ви розумієте суть свого бізнесу та його потенціал. Цей розділ слугує основою для подальшого розгортання бізнес-плану та розкриття його деталей.

Ринковий аналіз є важливим розділом бізнес-плану, який допомагає дослідити ринок, на якому плануєте працювати. Його мета - з'ясувати, наскільки привабливим є ваша ідея бізнесу та яким є потенціал успіху на ринку. Для цього проводяться дослідження та аналізуються різні аспекти ринку. Основні елементи розділу ринкового аналізу включають:

Цільова аудиторія: Визначте вашу цільову аудиторію - групу людей або організацій, які будуть зацікавлені у вашому продукті або послугі. Визначте їхні потреби, характеристики, поведінку та проблеми, які вони можуть мати.

Розмір ринку: Визначте обсяг вашого цільового ринку, тобто скільки потенційних клієнтів в ньому і яка загальна вартість ринку. Досліджуйте тенденції ринку та прогнози зростання, що дозволить вам оцінити його потенціал.

Конкуренти: Дослідіть конкурентну ситуацію на ринку. Визначте основних конкурентів, їхні продукти або послуги, цінову політику, маркетингові стратегії та репутацію. Аналізуйте їхні переваги та недоліки, а також те, чим саме ваш бізнес може відрізнятись від конкуренції.

Сегментація ринку: Розбийте ринок на сегменти, тобто групи клієнтів зі спільними характеристиками або потребами. Ідентифікуйте найпривабливіші сегменти для вашого бізнесу та розкажіть, як ви будете займатися кожним з них.

Маркетингова стратегія: Визначте вашу маркетингову стратегію, яка допоможе вам досягти цільової аудиторії і створити попит на ваш продукт або послугу. Розгляньте такі елементи, як позиціонування на ринку, ціноутворення, просування і канали збуту.

Ризики та можливості: Визначте основні ризики, які можуть вплинути на ваш бізнес, і запропонуйте стратегії для їх управління. Розгляньте також можливості, які можуть сприяти успіху вашого бізнесу.

Ринковий аналіз допомагає збирати інформацію про ваш цільовий ринок, розуміти його особливості та знайти своє місце в ньому. Він є основою для розробки маркетингових стратегій, прогнозування попиту та прийняття рішень щодо подальшого розвитку вашого бізнесу.

Маркетингова стратегія є важливим розділом бізнес-плану, який описує підходи та заходи, що будуть вжиті для просування продукту або послуги на ринку. Цей розділ допомагає визначити, як ви будете залучати та утримувати клієнтів, як будуть встановлені ціни, якими каналами збуту ви будете користуватися та як ви будете позиціонувати свій бізнес. Основні елементи розділу маркетингової стратегії включають:

Цільова аудиторія: Визначте вашу цільову аудиторію, тобто групу людей або організацій, які будуть зацікавлені у вашому продукті або послугі. Розкажіть про їхні потреби, характеристики та особливості.

Позиціонування продукту: Визначте унікальну цінність вашого продукту або послуги і визначте, як ви будете позиціонувати його на ринку в порівнянні з конкурентами. Визначте основні переваги вашого продукту та вигода, яку він надає клієнтам.

Продуктова стратегія: Опишіть ваші продукти або послуги, їх особливості та переваги. Зазначте, як вони відрізняються від конкурентів та відповідають потребам цільової аудиторії.

Ціноутворення: Визначте свою стратегію ціноутворення - як ви будете встановлювати ціни на ваші продукти або послуги. Розгляньте фактори, такі як витрати, конкурентні ціни, цінову чутливість клієнтів та стратегію ціноутворення в порівнянні з конкурентами.

Промоція: Розгляньте свою стратегію просування продукту або послуги. Визначте канали маркетингу, такі як реклама, публічні відносини, прямий маркетинг, цифровий маркетинг тощо. Опишіть план просування,

включаючи бюджет, рекламні канали та способи залучення цільової аудиторії.

Канали збуту: Визначте канали, якими ви будете постачати продукт або послугу до клієнтів. Розгляньте можливості прямого продажу, роздрібною торгівлі, онлайн-продажів, дистрибуції через партнерів тощо.

Стратегія утримання клієнтів: Визначте свою стратегію залучення та утримання клієнтів. Розгляньте програми лояльності, сервіс після продажу, програми рекомендацій тощо.

Маркетингова стратегія в бізнес-плані допоможе вам чітко визначити свої маркетингові цілі та плани, а також оцінити ефективність вашої стратегії. Вона є важливим інструментом для привернення уваги клієнтів та забезпечення успіху вашого бізнесу на ринку.

Організаційна структура є важливим розділом бізнес-плану, де описується, як буде організована компанія з точки зору управління та розподілу відповідальностей. Цей розділ надає інформацію про ключові ролі та функції в організації, ланцюжок командування, команду керівництва та команду співробітників. Основні елементи розділу організаційної структури включають:

Структура компанії: Опишіть загальну структуру компанії, вказавши основні відділи, підрозділи та функціональні групи. Наприклад, це може бути фінансовий відділ, маркетинговий відділ, відділ розробки продукту, відділ продажу тощо.

Органіграма: Представте органіграму компанії, де вказані посади та ланцюжки командування. Це допоможе візуалізувати ієрархічну структуру та взаємозв'язки між різними підрозділами.

Функції та відповідальності: Опишіть функції та відповідальності кожного відділу та посади в компанії. Це допоможе зрозуміти, які завдання і обов'язки відводяться кожному працівнику і як вони співпрацюють між собою.

Команда керівництва: Представте команду керівництва компанії, включаючи основних керівників та їхні функціональні обов'язки. Це можуть бути засновники, керівники відділів та інші ключові посади.

Команда співробітників: Опишіть загальну команду співробітників, їхні кваліфікації та роль в компанії. Вказівка на необхідність найму нових співробітників із зростанням бізнесу також може бути важливою.

Організаційна структура розділу бізнес-плану допоможе чітко визначити, як організована ваша компанія та які ролі відведені різним співробітникам. Це важливий елемент успішного функціонування бізнесу та взаємодії всіх команд та підрозділів.

Операційний план є важливим розділом бізнес-плану, в якому описується практична реалізація бізнесу. Цей розділ надає детальний опис операційної діяльності компанії, включаючи виробничі процеси, постачання сировини, виробництво товарів або надання послуг, логістику, контроль якості, управління запасами, процеси обслуговування клієнтів та інші аспекти, що впливають на ефективність діяльності компанії. Основні елементи розділу операційного плану включають:

Виробничі процеси: Опишіть докладно виробничі процеси, необхідні для виготовлення товарів або надання послуг. Вказуйте послідовність кроків, розкажіть про використовувані технології, обладнання, необхідну робочу силу та інші ресурси.

Постачання сировини: Опишіть, як ви будете забезпечуватись сировиною або матеріалами для виробництва. Вказуйте потенційних постачальників, умови поставок, контракти та інші деталі.

Логістика та управління ланцюжком постачання: Розгляньте логістичні аспекти вашої діяльності, включаючи складське господарство, управління запасами, доставку товарів або надання послуг. Визначте ефективні стратегії управління ланцюжком постачання та співпрацю з постачальниками.

Контроль якості: Опишіть систему контролю якості вашої продукції або послуг. Вкажіть стандарти, процедури, методи контролю та забезпечення якості, а також відповідні сертифікації, які плануєте отримати.

Обслуговування клієнтів: Поясніть, як ви збираєтеся забезпечити задоволення потреб клієнтів та післяпродажну підтримку. Вкажіть канали комунікації з клієнтами, процеси вирішення скарг і запитів, а також програми лояльності або маркетингові акції.

Управління ресурсами: Опишіть планування та управління ресурсами, такими як робоча сила, фінанси, обладнання, технології тощо. Розгляньте потреби в ресурсах на різних етапах розвитку бізнесу.

Ризики та контингентні плани: Визначте потенційні ризики, які можуть вплинути на операційну діяльність вашої компанії. Розробіть контингентні плани для мінімізації негативних наслідків та відновлення нормального функціонування у разі виникнення проблем.

Операційний план є ключовим елементом бізнес-плану, оскільки він демонструє практичність та реалістичність вашої бізнес-ідеї. Він дозволяє показати, як ваша компанія буде працювати, як будуть вироблятися товари або надаватися послуги та які кроки будуть прийняті для досягнення успіху.

Фінансовий план є одним з ключових розділів бізнес-плану, оскільки він визначає фінансові аспекти вашого бізнесу. Цей розділ надає детальний огляд потреб у фінансуванні, доходах, витратах, прибутку та інших фінансових аспектів вашого плану.

Основні елементи фінансового плану включають:

Потреби у фінансуванні: Оцініть потребу вашого бізнесу в початковому капіталі для запуску, а також в подальшому фінансуванні для забезпечення стабільної роботи компанії. Визначте джерела фінансування, такі як власні кошти, позики, інвестори тощо.

Прогноз доходів: Розрахуйте очікувані доходи вашої компанії на основі реалістичних прогнозів продажів. Врахуйте цінову політику, обсяги продажів, плановані ринкові частки та інші фактори, що впливають на дохід.

Витрати: Визначте всі витрати, пов'язані з вашою діяльністю, включаючи сировину, зарплати, оренду приміщень, маркетинг, логістику, адміністративні витрати та інші. Розрахуйте витрати на місяць, рік та інші періоди, що ви обрали.

Прибуток та рентабельність: Оцініть очікуваний прибуток, який буде отримувати ваша компанія. Розрахуйте рентабельність, що відображає співвідношення між прибутком та витратами, і визначте, наскільки ваш бізнес є прибутковим.

Прогноз грошового потоку: Розрахуйте прогноз грошового потоку, враховуючи всі витрати, доходи та фінансові операції. Це дозволить вам визначити, коли й скільки грошей буде витрачатися та отримуватися в різні періоди.

Аналіз чутливості: Проведіть аналіз чутливості, щоб визначити, як змінні фактори, такі як ціни, витрати або обсяги продажів, впливають на фінансові показники вашого бізнесу. Це допоможе вам зрозуміти ризики та розробити стратегії управління ними.

Виконавчий план: Сформулюйте конкретні фінансові цілі, стратегії та дії, які плануєте реалізувати для досягнення фінансового успіху. Встановіть ключові показники ефективності та визначте систему моніторингу та контролю фінансових результатів.

Фінансовий план відображає фінансову сторону вашого бізнесу і є важливим інструментом для оцінки його стійкості та прибутковості. Він також є інструментом для привернення інвесторів, банківського кредиту або іншого джерела фінансування для вашого проекту.

Ризик-аналіз є важливим розділом бізнес-плану, оскільки дозволяє виявити та оцінити потенційні ризики, які можуть вплинути на успішність вашого проекту. Він допомагає зрозуміти, які небезпеки можуть виникнути, як вони можуть вплинути на ваш бізнес та як їх уникнути або зменшити їх наслідки.

Основні етапи ризик-аналізу включають:

Ідентифікація ризиків: Визначте всі можливі ризики, які можуть виникнути у зв'язку з вашим бізнесом. Це можуть бути зовнішні ризики (наприклад, економічні зміни, зміни законодавства, конкуренція) та внутрішні ризики (наприклад, недостатня кваліфікація персоналу, проблеми з постачанням, технічні проблеми).

Оцінка ризиків: Оцініть ймовірність виникнення ризиків та їх вплив на ваш бізнес. Використовуйте методи, такі як матриця ймовірності-впливу, для визначення пріоритету ризиків та їх серйозності.

Розробка стратегій управління ризиками: Розробіть стратегії для кожного виявленого ризику з метою зменшення його впливу або уникнення. Це можуть бути стратегії розносу ризику, страхування, резервування фінансових коштів на непередбачувані витрати, диверсифікації бізнесу тощо.

Визначення контрольних точок: Встановіть контрольні точки, коли ви будете перевіряти реалізацію стратегій управління ризиками та оцінювати їх ефективність. Це допоможе вам своєчасно виявляти можливі проблеми та коригувати свої дії.

Резюме ризиків: Зробіть загальне резюме ризиків, що містить інформацію про ідентифіковані ризики, їх оцінку, стратегії управління та контрольні точки. Це допоможе вам та потенційним інвесторам отримати уявлення про ризики вашого бізнесу та способи їх управління.

Ризик-аналіз є важливою частиною бізнес-плану, оскільки він дозволяє вам заздалегідь розробити стратегії для управління ризиками та забезпечити стійкість та успішність вашого проекту.

План впровадження є важливим розділом бізнес-плану, який описує послідовність дій та заходи, необхідні для успішної реалізації вашого бізнесу. Цей розділ включає такі елементи:

Загальний огляд процесу впровадження: Опишіть загальний план впровадження вашого бізнесу, включаючи початковий етап, основні кроки та терміни реалізації проекту.

Організаційна структура: Визначте організаційну структуру вашого бізнесу, включаючи ролі та відповідальності ключових співробітників. Розкажіть про команду проекту та процес формування команди.

План маркетингу та продажу: Опишіть стратегії маркетингу та продажу вашого продукту або послуги. Включіть рекламні кампанії, канали збуту, партнерство з іншими компаніями та стратегії ціноутворення.

План виробництва/надання послуг: Розкажіть про процес виробництва або надання послуг у вашому бізнесі. Визначте потрібні ресурси, обладнання, технології та інфраструктуру. Встановіть критичні моменти та терміни виробництва.

План управління ресурсами: Визначте, яким чином плануєте керувати людськими ресурсами, фінансами та іншими ресурсами у вашому бізнесі. Включіть плани з привласнення ресурсів, бюджетування та контролю витрат.

Терміни та календарний план: Визначте ключові етапи та терміни впровадження вашого бізнесу. Розробіть календарний план з детальним описом кожного етапу та залучених ресурсів.

Фінансовий план впровадження: Вкажіть фінансові аспекти впровадження, включаючи необхідні інвестиції, потенційний дохід та витрати на впровадження. Оцініть фінансову ефективність проекту та прогнозуйте фінансові результати.

План впровадження допомагає вам систематизувати та організувати всі необхідні дії для успішної реалізації вашого бізнесу. Він дозволяє краще розуміти послідовність процесу, уникнути можливих проблем та забезпечити ефективно впровадження вашого проекту.

Оцінка рентабельності є важливим розділом бізнес-плану, оскільки вона дозволяє оцінити потенційну прибутковість вашого бізнесу та визначити його фінансову стійкість. У цьому розділі ви повинні провести детальний аналіз фінансових показників і зробити висновки щодо рентабельності вашого проекту.

Основні елементи розділу оцінки рентабельності можуть включати наступні пункти:

План доходів: Визначте очікуваний обсяг продажів та дохід, який ви плануєте здобути від своїх продуктів або послуг. Врахуйте цінову політику, очікувану ринкову частку та зростання попиту на ваші товари або послуги.

План витрат: Проаналізуйте всі витрати, пов'язані з вашим бізнесом. Вони можуть включати витрати на виробництво, оплату праці, оренду приміщень, маркетинг та рекламу, адміністративні витрати та інші витрати. Зробіть детальну оцінку кожного виду витрат.

Рентабельність: Розрахуйте рентабельність вашого бізнесу, використовуючи фінансові показники, такі як чистий прибуток, рентабельність продажів, рентабельність активів тощо. Порівняйте ці показники зі своїми цілями та звичайними показниками відповідної галузі.

Чутливість до змін: Розгляньте різні сценарії та оцініть, які фактори можуть вплинути на рентабельність вашого бізнесу. Виконайте аналіз чутливості до змін, враховуючи зміну цін на ресурси, зміну витрат, зміну в ринковому попиті тощо.

Висновки: Зробіть висновки щодо рентабельності вашого проекту. Оцініть його потенціал і з'ясуйте, чи виправдані витрати та зусилля, що вкладаються. Розгляньте можливі шляхи покращення рентабельності та зменшення ризиків.

Цей розділ дозволяє вам зробити обґрунтовані висновки щодо фінансової вигідності вашого бізнесу та визначити його потенціал для успіху на ринку.

2.2. Економічне обґрунтування реалізації бізнес-ідеї

Економічне обґрунтування реалізації бізнес-ідеї є важливим етапом у створенні бізнес-плану і допомагає визначити фінансову доцільність та ефективність вашого проекту. Основна мета економічного обґрунтування

полягає у демонстрації потенційної прибутковості, рентабельності та стійкості вашого бізнесу. Описуючи економічне обґрунтування реалізації бізнес-ідеї, слід включити наступні аспекти:

Ринковий аналіз: Виконайте докладний дослідження ринку, визначте цільову аудиторію та розмір цільового ринку. Проаналізуйте конкурентну ситуацію, визначте свої конкурентні переваги та потенційні ризики.

Потенційний обсяг продажів: Оцініть можливий обсяг продажів вашого продукту або послуги на основі ринкового попиту, цінової політики та очікуваної частки ринку. Врахуйте потенційне зростання попиту та можливість розширення бізнесу.

Фінансові прогнози: Розрахуйте фінансові прогнози, включаючи прогноз доходів, витрат та прибутку протягом перших кількох років роботи бізнесу. Врахуйте фактори, такі як сезонність, циклічність ринку та потенційні ризики.

Вартість проекту: Визначте вартість реалізації проекту, включаючи інвестиції на початковому етапі, витрати на розвиток інфраструктури, закупівлю обладнання, маркетингові витрати та інші затрати. Розрахуйте точку окупності і оцініть потрібний період часу для повернення інвестицій.

Фінансова стійкість: Проаналізуйте фінансову стійкість вашого проекту, включаючи розрахунок показників рентабельності, платоспроможності, оборотності активів та інших фінансових показників. Врахуйте ризики та можливі сценарії розвитку подій.

Стратегії залучення фінансування: Розгляньте різні можливості залучення фінансування для реалізації вашої бізнес-ідеї, такі як власний капітал, банківські кредити, інвестори, гранти тощо.

Сценарії ризиків та заходи мінімізації: Визначте потенційні ризики, які можуть вплинути на успішність вашого бізнесу, і розробіть план заходів для їх мінімізації.

Одним із аспектів логіки впровадження бізнес-ідей є можливість

відшкодування витрат, які були зроблені під час здійснення невдалих спроб з їх впровадження, за рахунок надприбутків від реалізацій плідних ідей. Схематично цю особливість відображено на рис. 2.1.

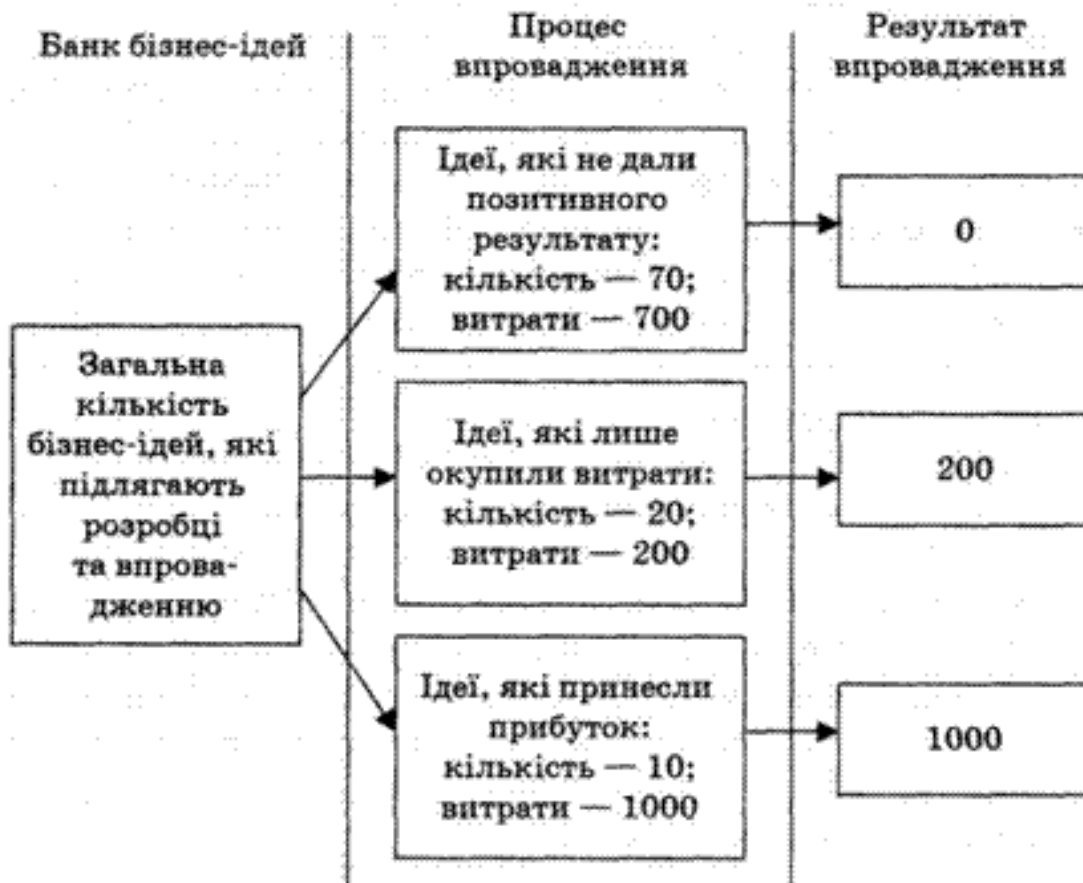


Рис.2.1. Впровадження бізнес-ідеї

За всієї умовності цієї схеми вона досить повно відображає логіку формування загального результату від впровадження нових ідей. Відповідно до цієї схеми 70 % нових ідей не втілюється у життя, 20 % — тільки компенсує кошти, які витрачені на їх реалізацію. Проте 10 %, які залишилися, дають такий ефект, який значно перекриває всі витрати на розробку та впровадження не тільки цих, а й усіх інших спроб здійснення нововведень.

Таким чином, щоб впровадження нових бізнес-ідей приносило потрібний ефект, їх має бути багато.

Забезпечення успішності ділового розвитку фірми не можливе, якщо не враховувати і не займатися постійним вдосконаленням та оптимізацією ключових аспектів бізнесу. Ось деякі з них:

Стратегічне планування: Розробіть чітку стратегію розвитку, визначте свої цілі, визначте основні напрямки розвитку та побудуйте довгострокові плани. Оновлюйте стратегію на регулярній основі, враховуючи зміни в зовнішньому середовищі та ринкові умови.

Ринковий аналіз: Досліджуйте ринок, визначайте потреби та бажання клієнтів, аналізуйте конкуренцію та визначайте свої конкурентні переваги. Відстежуйте зміни в ринкових тенденціях та адаптуйте свої стратегії відповідно.

Інновації та дослідження: Інвестуйте в дослідження і розвиток, стимулюйте інновації внутрішньої структури та продуктів/послуг. Відстежуйте нові технології та тренди відраслі і забезпечуйте їх впровадження в свою діяльність.

Маркетинг та продажі: Розробіть ефективну стратегію маркетингу та продажів, зверніть увагу на брендування, просування продуктів та послуг, побудову взаємовідносин з клієнтами та розширення свого ринкового присутності.

Операційна ефективність: Забезпечте оптимізацію бізнес-процесів, визначте потенційні області покращення та впроваджуйте ефективні системи управління, автоматизацію та контроль.

Кадровий потенціал: Розбудуйте сильну команду професіоналів, забезпечуйте навчання та розвиток співробітників, стимулюйте їхню мотивацію та залученість до досягнення цілей компанії.

Фінансовий менеджмент: Плануйте і керуйте фінансами компанії, забезпечуйте ефективне управління оборотним та основним капіталом, аналізуйте фінансові показники та ризики, та приймайте обґрунтовані фінансові рішення.

Ці аспекти спільно створюють основу для успішного ділового розвитку фірми. Важливо постійно оцінювати та аналізувати свою діяльність, вносити необхідні коригування та пристосовуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Існує кілька причин, чому більшість ідей припиняють своє існування на стадії первісного обґрунтування:

- Недостатнє ринкове дослідження: Багато ідей не пройшли достатнього дослідження ринку, що призвело до незрозуміння потреб та вимог споживачів, а також до неправильного визначення конкурентного середовища. Це може призвести до неправильного визначення цільової аудиторії та стратегії маркетингу.

- Недооцінка ризиків: Деякі ідеї можуть бути суперечливими або важкими в реалізації через великі технічні, фінансові або організаційні виклики. Якщо ризики не були належним чином оцінені та управляються, це може призвести до неможливості успішного розвитку ідеї.

- Відсутність фінансування: Багато ідей потребують початкового капіталу для розвитку та впровадження. Якщо не вдається залучити достатній обсяг фінансування на початкових етапах, це може стати перешкодою для розвитку ідеї.

- Відсутність досвіду та ресурсів: Успішна реалізація ідеї часто вимагає наявності відповідного досвіду, знань і навичок у певних сферах. Якщо команда проекту не має необхідних ресурсів або досвіду, це може стати перешкодою для успішного впровадження ідеї.

- Недостатня конкретизація ідеї: Багато ідей залишаються на рівні загальних концепцій і не мають чіткого плану дій та стратегії розвитку. Це може призвести до незрозуміння щодо того, як ідею реалізувати і яким чином досягти успіху.

Врахування цих факторів і ретельне обґрунтування ідеї на початкових етапах допоможуть зменшити ризики ймовірного припинення існування

проекту. Також важливо бути готовим до аналізу та коригування стратегії відповідно до нових умов та викликів, що можуть виникнути під час розвитку ідеї.

Аналіз помилок, які призвели до зриву впровадження бізнес-ідеї, можна проводити в будь-який час, але є кілька ключових моментів, коли це особливо важливо:

Після зриву проекту: Якщо бізнес-ідея не була успішно реалізована або припинена на певному етапі, важливо провести докладний аналіз причин, що призвели до зриву. Це допоможе зрозуміти, які помилки були допущені та як їх уникнути в майбутньому.

Під час стратегічного планування: Перед впровадженням нової бізнес-ідеї або розширенням існуючої діяльності, варто ретельно проаналізувати помилки, які були зроблені в минулому. Це дозволить врахувати навчальний досвід та прийняти кращі рішення щодо стратегії та тактики.

Під час періодичного огляду: Регулярний огляд бізнес-процесів і результатів є частиною ефективного управління. Під час такого огляду слід звернути увагу на помилки та недоліки, які можуть виникнути в процесі реалізації ідеї. Це дозволить своєчасно виявляти проблеми та вживати відповідних заходів для їх виправлення.

Під час змін у ринкових умовах: Ринкові умови можуть змінюватися з часом, і це може вплинути на ефективність бізнес-ідеї. Проведення аналізу помилок та недоліків може допомогти зрозуміти, як адаптувати ідею до нових умов і уникнути повторення минулих помилок.

Важливо пам'ятати, що аналіз помилок є конструктивним процесом, який допомагає вдосконалювати ідеї та забезпечувати подальший успіх.

Стимулювання появи бізнес-ідеї може бути складним процесом, але існують кілька способів, які можуть допомогти збудити творчість і знайти нові ідеї:

– Розширте свої знання і досвід: Активно вивчайте нові галузі,

тенденції і інновації. Чим більше ви знаєте, тим більше можливостей ви маєте для появи нових ідей.

– Спостерігайте за потребами та проблемами: Уважно спостерігайте навколишній світ і звертайте увагу на потреби та проблеми, з якими зіштовхуються люди. Іноді ідеї виникають як реакція на виявлені недоліки або потреби.

– Запитуйте і слухайте: Будьте відкриті до думок та ідей інших людей. Проводьте опитування, спілкуйтеся зі споживачами, колегами та експертами відповідної галузі. Вони можуть запропонувати цінні вказівки або вдатність до нових ідей.

– Використовуйте методи творчого мислення: Вивчайте техніки творчого мислення, такі як мозковий штурм, асоціації, обернений погляд, SWOT-аналіз і т.д. Ці методи допомагають зрозуміти проблему з різних кутів і знайти неочікувані рішення.

– Створюйте сприятливе середовище: Забезпечте собі спокійне і стимулююче середовище, де ви можете вільно мислити та творити. Це може бути затишне приміщення, природа або просто місце, де ви відчуваєте себе комфортно і вільно.

– Експериментуйте: Не бійтеся випробовувати нові речі і експериментувати з ідеями. Іноді ідея, яка здавалася неперспективною на перший погляд, може привести до неочікуваних результатів.

– Зберіть команду: Об'єднайтеся зі співробітниками або партнерами, які мають різні знання і досвід. Взаємодія з іншими може стимулювати обмін ідеями та сприяти виникненню нових ідей.

Необхідно зрозуміти, що поява бізнес-ідеї - це крок за кроком процес, який вимагає відкритості, творчості і наступності. Віддайте собі час і надайте можливості вашій творчості розквітнути.

Аналіз ризиків проекту та розробка заходів їх зменшення є важливою частиною процесу управління проектом. Нижче наведено загальні кроки для

проведення аналізу ризиків та розробки заходів з їх зменшення:

- Ідентифікація ризиків: Визначте можливі ризики, які можуть вплинути на проект. Розгляньте як внутрішні, так і зовнішні фактори, які можуть створювати небезпеку або негативні наслідки для проекту.

- Оцінка ризиків: Оцініть ймовірність виникнення кожного ризику і його вплив на проект. Використовуйте методи, такі як матриця ймовірності-впливу або інші квантифікаційні методи, щоб оцінити ризики на основі їх потенційного впливу.

- Пріоритезація ризиків: Визначте найбільш значущі ризики, які потребують негайної уваги. Враховуйте їх імовірність і вплив на проект, а також можливість виявлення ранніх ознак ризику.

- Розробка заходів з управління ризиками: Розробіть конкретні заходи та стратегії, які допоможуть зменшити вплив ризиків на проект. Ці заходи можуть включати запобіжні заходи для попередження ризику, а також відповідні заходи для зменшення наслідків у разі виникнення ризику.

- Реалізація заходів з управління ризиками: Проведіть заплановані заходи з управління ризиками та включіть їх до плану проекту. Відстежуйте їх виконання та вплив на ризики проекту.

- Моніторинг ризиків: Постійно відстежуйте ризики проекту і оцінюйте їх стан. Регулярно оновлюйте і аналізуйте інформацію про ризики проекту та потенційні зміни у зовнішньому середовищі.

- Впровадження коригувальних заходів: У разі виникнення негативних ризиків або зміни обставин розробляйте та впроваджуйте коригувальні заходи для забезпечення успішного виконання проекту.

Існує кілька методів аналізу ризиків, які використовуються в управлінні проектами. Ось декілька з них:

SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін, можливостей та загроз): Даний аналіз допомагає виявити внутрішні сильні і слабкі сторони

проекту, а також зовнішні можливості і загрози, що впливають на проект.

Аналіз PESTLE: Цей метод допомагає визначити зовнішні фактори, такі як політичні, економічні, соціальні, технологічні, правові та екологічні, які можуть мати вплив на проект.

Методологія аналізу ризиків за допомогою матриці ймовірності-впливу: Цей метод використовується для оцінки ризиків на основі їх ймовірності виникнення та потенційного впливу на проект. Ризики класифікуються за категоріями залежно від їх важливості та пріоритету.

Аналіз чутливості: Цей метод дозволяє визначити, які змінні або фактори можуть максимально впливати на результати проекту. Це допомагає виявити ключові ризики, які потребують уваги та керування.

Аналіз історичних даних: Використання історичних даних про подібні проекти або ситуації може допомогти виявити повторювані ризики та визначити ефективні заходи їх зменшення.

Сценарійний аналіз: Цей метод використовується для розгляду різних сценаріїв розвитку подій і визначення можливих ризиків у кожному з них. Це допомагає розробити плани дій для кожного сценарію та зробити проект більш гнучким до змін у зовнішньому середовищі.

Ці методи можна використовувати окремо або в поєднанні для комплексного аналізу ризиків проекту. Вибір конкретних методів залежить від типу проекту, його характеристик і особливостей.

3. СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЮНІОНСТРОЙ» З МЕТОЮ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТОРІВ

3.1. Характеристика об'єкту інвестування

Метою представленого бізнес-плану є найкраще представлення ТОВ «Юніонстрой» можливим інвесторам для залучення капіталу в розмірах достатніх для нормального продовження фінансово-господарської діяльності, заснованої на прогресивній виробничо-комерційній ідеї на основі маркетингових досліджень.

ТОВ «Юніонстрой» входить до галузі будівництва. Форма власності на підприємстві колективна, тобто підприємство засноване на власності трудового колективу акціонерного товариства.

ТОВ «Юніонстрой» було зареєстроване в 2000 році.

Підприємство створювалося з метою об'єднання економічних та професійних інтересів, майнових та фінансових ресурсів його Учасників для забезпечення господарської та фінансової, направленої на здобуття прибутку діяльності, та реалізації на цих засадах соціальних та економічних інтересів Учасників та працівників підприємства. Підприємство самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність

Предметом діяльності ТОВ «Юніонстрой» згідно Статуту є будь-які види діяльності, не заборонені законом, проте на практиці суспільство спеціалізується:

1) на виконанні будівельних, ремонтно-будівельних, будівельно-монтажних і різних спеціалізованих робіт на об'єктах житлового, комунального і промислового будівництва;

2) на виробництві і реалізації будівельних матеріалів і конструкцій;

3) на наданні автотранспортних послуг.

ТОВ «Юніонстрой» у межах своєї діяльності має право на:

- експорт послуг, робіт, товарів власного виробництва;
- експорт послуг, робіт, товарів не власного виробництва;

- імпорт послуг, робіт, товарів для власних потреб;
- імпорт послуг, робіт, товарів не для власних потреб без переходу права власності до імпортера;
- проведення бартерних (товарообмінних) операцій.

Частка продукції власного виробництва у товарообігу зберігається на рівні 65%, що є прийнятним показником для закладів аналогічного спрямування.

Основною метою ТОВ «Юніонстрой» є здійснення виробничо-торгівельної діяльності, що передбачає одержання прибутку на вкладений капітал і задоволення соціально-економічних інтересів, сприяння прискоренню формування регіонального ринку підприємств.

Маркетинговою фірмою було проведено дослідження потреб та інтересів цільових ринків.

Цільовий ринок споживачів можна охарактеризувати таким чином:

1. за віком: від 18 років і старші;
2. за рівнем доходів: від 9000 грн. на місяць і вище.

3.2. Аналіз економічної доцільності вкладення коштів

Найближчим часом діяльність ТОВ «Юніонстрой» має бути спрямована на те, щоб охопити якомога більшу кількість споживачів потенційного ринку, та на завоювання популярності серед клієнтів. Основні моменти програми: детальне дослідження і максимальне задоволення попиту на продукцію, рекламу, цінова політика.

Першочергова мета рекламної компанії – ознайомлення всіх потенційних споживачів місцевого цільового ринку із особливостями продукції та послуг, що надаються.

Рекламна компанія передбачає такі заходи:

- встановлення рекламних щитів у районі діяльності підприємства
- оголошення на місцевому радіо;

- рекламні статті в щотижневій газеті.

Спеціалісти маркетингової фірми, що зазначена рекламна компанія має стати основою розширення діяльності підприємства.

Бюджет рекламної компанії представлено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Бюджет рекламної компанії ТОВ «Юніонстрой».

Види реклами	Вартість, тис. грн.
Дозвіл на встановлення рекламного щита	2,1
Виготовлення рекламного щита	5,7
Встановлення рекламного щита	1,5
Кількість рекламних щитів	15
Загальна вартість рекламних щитів	139,5
Разом одноразових витрат	139,5
Витрати на рекламу кожного місяця, які відшкодуватимуться за рахунок поточних витрат.	
Одне рекламне оголошення на радіо	0,1
Кількість оголошень	60
Загальна вартість оголошень	6
Вартість одної статті в газеті	2,3
Кількість статей	4
Загальна вартість статей	9,2
Разом витрат на рекламу кожного місяця	15,2

Маркетингові зусилля ТОВ «Юніонстрой» зможуть забезпечити максимальну ефективність використання всього потенціалу підприємства вже на другий рік його роботи.

Сьогодні потужність виробничого обладнання цехів підприємства використовується лише на 69.9 %. Тобто існують значні резерви для підвищення обсягу виробництва продукції. Необхідно встановити додаткове обладнання, а саме: ботонозмішувач, комплект оснастки для пінобетонних блоків, піногенератор.

В таблиці 3.2 представлено розрахунок вартості необхідного обладнання для підприємства.

Таблиця 3.2

Розрахунок вартості необхідного додаткового обладнання для підприємства

Вид обладнання	Ціна за одиницю, тис. грн.	Кількість одиниць	Разом, тис. грн.
Бетонозмішувач	5	2	10
Комплект оснастки для пінобетонних блоків	2.2	2	4.4
Піногенератор	0.9	1	0.9
Разом		5	15.3

Зростання обсягів виробництва власної продукції передбачає збільшення виробничого персоналу підприємства. Планується, що додатковий набір на роботу працівників проводитиметься на конкурсній основі.

У таблицях 3.3 і 3.4 наведено розрахунки необхідної чисельності робітників виробництва для нормальної роботи підприємства.

Явочна та середньоспискова чисельність робітників підприємства:

$$Ч_я = \frac{40.32}{8.25 * 1.15} = 4.25;$$

$$Ч_я = Ч_с * К_я, \text{ звідси } Ч_с = \frac{Ч_я}{К_я} \text{ де}$$

$$Ч_с = \frac{4.25}{0.85} = 5$$

Таблиця 3.3

Розрахунок явочної та середньоспискової чисельності робітників підприємства

Показник	Одиниця виміру	Значення показників
Витрати робочого часу на виконання односторонньої виробничої програми	Людино-години	40.32
Тривалість робочої зміни	Годин	8.25
Коефіцієнт зростання продуктивності праці	Абсолютних одиниць	1.15
Явочна чисельність робітників підприємства	Чоловік	4.25
Коефіцієнт явочної чисельності робітників	Абсолютних одиниць	0.85
Середньоспискова чисельність робітників підприємства	Чоловік	5.00

Середньоспискова чисельність працівників:

$$Ч_я = \frac{3123}{400} = 7.8;$$

$$Ч_я = Ч_с * К_я, \text{ звідси } Ч_с = \frac{Ч_я}{К_я} = \frac{7.8}{0.86} = 9.$$

Таблиця 3.4

Розрахунок необхідної явочної та середньоспискової чисельності робітників підприємства

Показник	Одиниця виміру	Значення показників
Частка продукції власного виробництва в товарообігу	%	73
Односторонній товарообіг	грн.	30123.0
Норма обслуговування – односторонній товарообіг на 1 працюючого	грн.	4000.0
Явочна чисельність працівників	чоловік	7.8
Коефіцієнт явочної чисельності працівників	абсолютних одиниць	0.86
Середньоспискова чисельність працівників	чоловік	9

В основу проектування грошових потоків закладено принципи кругообігу капіталу на підприємстві, а саме:

- Джерелом надходження коштів на підприємстві можуть бути: виручка від реалізації продукції та позареалізаційної діяльності; кредити та позички.
- Протягом цього періоду основними напрямками витрат коштів на підприємстві є відшкодування собівартості товарообігу, фінансування потоків грошових витрат, обов'язкова сплата податків та фінансування інших запланованих програм. Із збільшенням обсягів діяльності підприємства постійно зростає потреба в обіговому капіталі. Кошти, спрямовані на обов'язкове поповнення обігового капіталу, мають бути вилучені із грошового потоку, тобто віднесені до напрямків витрат.

За даними бухгалтерських балансів підприємства за 2019–2021 рр. проведемо аналіз фінансової діяльності ТОВ «Юніонстрой» за ці три роки.

У таблицях 3.5–3.9 представлені основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Юніонстрой» за 2008–2010 роки.

Таблиця 3.5. – Ресурси ТОВ «Юніонстрой» в 2019–2021 рр.

Показник	Роки			Темп зростання, %		
	2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019
Середньорічна вартість основних засобів, млн. грн.	4007,0	4557,5	3686,0	113,7	80,9	92,0
Середньорічна вартість оборотних коштів, млн. грн.	9692	6908	3267	71,3	47,3	33,7
Средньосписочна чисельність працівників, чол.	124,0	124,0	58,0	100,0	46,8	46,8

Дані таблиці 3.5 свідчать про скорочення ресурсів підприємства, причому особливо сильно за даний період скоротилися оборотні кошти фірми (на 66,3 %). У 2020 р. (в порівнянні з 2019 р.) спостерігається деяке збільшення основних фондів (на 13,7 %) завдяки придбанню нових машин,

устаткування, транспортних засобів, проте в наступному 2021 році вартість основного капіталу була скорочена майже на 20 %. Чисельність працівників, незмінна в 2019–2020 рр., також скоротилася більш ніж удвічі в 2021 р. В таблиці 3.5 показники приймають найменші значення за весь досліджуваний період в 2021 р.

Далі розглянемо результати діяльності організації в 2008–2010 рр. (табл. 3.6.).

У 2019–2021 рр. спостерігається одночасне зростання величин виручки від продажу продукції і витрат на виробництво і реалізацію на 65–66 %. Виручка трохи перевищує витрати, і є невеликий прибуток від продажів. Проте згідно даних звітності за 2019 р. нереалізовані витрати є рівними сумі прибутку від виробничої діяльності і нереалізованих доходів (157 тис. грн.), через що величина прибутку до оподаткування дорівнювала нулю. За підсумками роботи за 2020 р. на сплату відсотків по кредиту і інші операційні витрати були витрачені засоби (306 тис. грн.), що перевищили суму прибутку і нереалізованих доходів (198 тис. грн.) на 108 тис. грн., що склали збитки підприємства в даному році.

Таблиця 3.6

Результати діяльності ТОВ «Юніонстрой» в 2019–2021 рр.

Показник	Роки			Темп зростання, %		
				2020/	2021/	2021/
	2019	2020	2021	2019	2020	2019
Виручка від продажу продукції, млн. грн.				165,2	48,3	79,7
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, млн. грн.	7422,0	12323,0	12836,0	166,0	104,2	172,9
Прибуток (збиток) від продажів, млн. грн.	156	196	-6794	125,6	-3466,3	-4355,1
Прибуток (збиток) до оподаткування, млн. грн.	0,0	-108,0	-9033,0	-	8363,9	-
Податок на прибуток і ін. обов'язкові платежі, млн. грн.	0,0	0,0	0,0	-	-	-
Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	0,0	-108,0	-9033,0	-	8363,9	-

За вказані три роки на 2021 р. найменша виручка від продажу продукції; в порівнянні з 2020 р. вона скоротилася в 2 рази, а в порівнянні з 2019 р. – на 20,3 %. Витрати на виробництво і реалізацію продукції в 2021 р., навпаки, збільшилися по відношенню до попереднього року на 4,2 %, а по відношенню до 2019 року – на 72,9 %. Як наслідок в 2021 р. підприємство зазнало значні збитки в загальній сумі 9033 млн. грн.

Протягом всіх трьох даних років були зобов'язання перед третіми особами. Але якщо в 2020 р. їх розмір знизився в порівнянні з 2019 р. на 38,5 %, то в 2021 р. підприємство узяло нові кредити, що збільшило заборгованість на 69,6 %.

Відзначимо, що граничне мінімальне значення коефіцієнта фінансової автономії – 0,5. Практично таке значення, або близьке до нього, мав даний коефіцієнт в 2019–2020 роках, а в 2021 році зобов'язання в 2 рази перевищили активи, виходячи з чого можна зробити висновок, що у підприємства відсутній власний капітал і джерело, достатнє для погашення збитку і зобов'язань.

Зниження потенціалу ТОВ «Юніонстрой» як кредитора підтверджує і аналіз величин коефіцієнта фінансової стійкості. Максимально допустиме значення цього коефіцієнта – 1. У 2019 р. його величина склала 1,5, тобто зобов'язання перевищили розмір власного капіталу фірми в 1,5 разу. Проте в 2020 р. організації вдалося погасити частину своєї заборгованості і коефіцієнт фінансової стійкості знизився до 0,9 (це позитивне явище, але проте значення коефіцієнта практично дорівнювало гранично допустимому). У 2021 р. внаслідок величезних для організації зобов'язань і збитків фінансова стійкість була повністю загублена.

Протягом періоду, що вивчається, загальна ліквідність фірми знижується з року в рік, про що свідчить зменшення коефіцієнта загальної ліквідності. Розмір поточних активів по відношенню до короткострокових зобов'язань зменшився в 2021 р. по відношенню до 2019 р. на 79,5 % і склав всього 16,7 % (при мінімально допустимих 80 %). Це вказує на відсутність у

підприємства джерела, достатнього для погашення зобов'язань у разі потреби виплати заборгованості. Така ситуація складається із-за край малю розмiру наявних грошових коштів (не бiльше 5 млн. грн. за даний перiод). У зв'язку з цим, а також за вiдсутностi короткострокових фiнансових вкладень, коефiцiєнт абсолютної лiквiдностi має надзвичайно малi значення (0,0004–0,0011 при мiнiмально допустимому 0,2).

ВИСНОВКИ

Інвестування в підприємництво відіграє важливу роль у стимулюванні регіонального розвитку. Підприємницькі проекти можуть бути запущені у віддалених або економічно відсталих районах, що допомагає розподілити ресурси, зменшити нерівності в розвитку регіонів і створити нові можливості для місцевого населення.

У загальному, інвестування в об'єкти підприємництва має велику актуальність, оскільки воно сприяє економічному зростанню, технологічному прогресу, інноваціям, розширенню мережі контактів і стимулює регіональний розвиток. Це важливий елемент підтримки підприємницької активності та створення благополучного господарського середовища.

Суб'єкти підприємницької діяльності можуть розглядатися як об'єкти інвестування у випадку, якщо вони мають гарні показники діяльності та позитивну динаміку розвитку, або ж вони знаходяться на межі банкрутства.

В першому випадку інвестування вигідне, оскільки готовий бізнес вже може приносити прибуток і не потребує додаткових вкладень. Проте це зазвичай великі інвестиції. Натомість, бізнес на межі банкрутства може бути значно дешевшим і головна проблема при прийнятті рішення щодо вкладення коштів у такі об'єкти – це побудувати якісний прогноз розвитку і оцінити майбутні показники діяльності, враховуючи ринкову кон'юнктуру, наявний потенціал об'єкта інвестування тощо.

Проведений аналіз дає можливість зробити висновок, що аналізоване підприємство не є вигідним об'єктом інвестування для розвитку підприємництва, оскільки має негативну динаміку розвитку та низькі показники економічної ефективності діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – 2-е вид., випр. і доп. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 232 с.
2. Інвестори погіршили оцінку бізнес-клімату України URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3056435-investori-pogirshili-osinkubiznesklimatu-ukraini.html> (дата звернення 28.05.2021)
3. Цінова війна та її механізм. Інформаційна війна: сутність, цілі, методи. Рекламна війна. Війна брендів. Війна інновацій. Репутаційна війна.
4. Губін К. Г. Управління структурою конкурентних переваг фірми в межах системи формування доходів. Економічна теорія та право. 2018. № 2 (33). С. 67–76.
5. Теорія конкурентних переваг М. Портера. Матриця переваг BCG.
6. Шляхта О. М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного менеджменту підприємства Економічний простір / Придніпровська державна академія будівництва та архітектури URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpros_2012_68_351.
7. Вороненко В. І. Обґрунтування напрямів розвитку сонячної енергетики для України // Енергоефективність та відновлювальна енергетика в Україні: проблеми управління / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2019. – С. 72-85. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80025>
8. Вороненко В.И., Бурлакова И.М.. Эффекты от использования энергетических природных ресурсов в странах Европейского союза и Украине. Економіка та держава. 2018. № 7. С. 61-66. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/70636>
9. Вороненко В.И., Горобченко Д.В. Теоретические модели анализа эколого-экономического развития. Економічний простір: Збірник наукових

- праць. 2020. № 157. С. 65-68.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83711>
10. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488>
11. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>
12. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>
13. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019-2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40.
DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>
14. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>
15. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>

16. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>

17. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

18. Лукаш, О., Дерев'янку, Ю., Васильєва, Т., & Танащук, М. (2022). Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 31-39. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90532>

19. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

20. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532>

21. Мельник, Л. (2022). Росія – країна, побудована на порушенні божих заповідей: погляд економіста . Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 141-150. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.10>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90536>

22. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових

революцій. Сумський державний університет, с. 180.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

23. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Одеволе О.О. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2021. №2. С. 16-23. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85043>

24. Омеляненко В.А., Литвиненко С.М., Вороненко В.І. Аналіз потенціалу конвергенції біо- та нанотехнологій в космічній галузі (національний та міжнародний аспект). Інновації і трансфер технологій: методи, моделі та механізми управління: колективна монографія / за ред. д.е.н. В.А. Омеляненка. Суми: Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2023. С. 284-296.

25. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

26. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>

27. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>

28. Babenko V., Matsenko O., Voronenko V., Nikolaiev S., Kazak D. Economic prospects for cooperation the European Union and Ukraine in the use of blockchain technologies. The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism. 2020. № 12. С. 8-17. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83746>

29. Hrytsenko P., Voronenko V., Kovalenko Ye., Kurman T., Omelianenko V. Assessment of the development of innovation activities in the regions: Case of

Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021. 19(4). P. 77-88.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85729> (SCOPUS)

30. Hrytsenko, P.V., Kovalenko, Y.V., Voronenko, V.I., Smakouz, A.M., Stepanenko, Y.S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. С. 92-98.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>

31. Ji, Z., & Sotnyk, I. (2023). Economic analysis of energy efficiency of China’s and India’s national economies. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99)), 11-16. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91221>

32. Jianming Mu, Goncharenko O. S., Chortok Yu. V., Yaremenko A. H. Peculiarities of Formation of the Region's Logistics Infrastructure on the Basis of Eco-Innovations Within the Framework of Stakeholders' Partnership in the Enterprise-Region-State System // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 4. P. 22-29. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.94.03>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87514>

33. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

34. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. Економіка розвитку систем, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

35. Kubatko, O. V., Kubatko, O. V., Sachnenko, T. I., Oluwaseun, O. O. Organization of Business Activities with Account to Environmental and Economic Aspects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 76-85. DOI:

<https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85180>

36. Kubatko, O., Merritt, R., Duane, S., & Piven, V. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on global food system resilience. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 144-148. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.22>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91371>

37. Lukash, O. A., Derev`yanko, Y. M., Kozlov, D. V., Mukorez, A. I. Regional Economic Development in The Context of the COVID-19 Pandemic and the Economic Crisis // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 99-107. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84026>

38. Melnyk, L. Hr., Shaulska, L. V., Mazin, Yu. O., Matsenko, O. I., Piven, V. S., Konoplov, V. V. Modern Trends in the Production of Renewable Energy: the Cost Benefit Approach // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 5-16. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.01>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83761>

39. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev`yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 7-13. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

40. Melnyk, L., Kovalov, B., Mykahilov, S., Mykhailov, S., Skrypka, Y., & Starodub, I. (2022). Dynamics of reproduction of economic systems in the transition to digital economy – in the light of synergetic theory of development*. Mechanism of an Economic Regulation, (3-4(97-98), 7-14. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.01>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90520>

41. Melnyk, L., Matsenko, O., Kalinichenko, L., Holub, A., & Sotnyk, I. (2023). Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. Mechanism of an Economic

Regulation, (1(99), 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

42. Nesterenko V., Dolhosheieva O., Kirilieva A., Voronenko V., Hrytsenko P. «Green» vector of the economic development of the country. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. С. 82-90.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

43. Nikulina, M., Sotnyk, I., Derykolenko, O., & Starodub, I. (2022). Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 25-32.
<https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>

44. Omelyanenko V., Pidorychev I., Voronenko V., Andrusiak N., Omelianenko O., Fyliuk H., Matkovskyi P., Kosmidailo I. Information & Analytical Support of Innovation Processes Management Efficiency Estimations at the Regional Level. International Journal of Computer Science and Network Security. 2022. Vol. 22, No. 6. P. 400-407.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89615>

45. Sotnyk I. M., Nahorni M. V., Maslii M. Yu., Nikulina M. P., Yehorov Y. V. Problems of Unemployment in Ukraine Under the COVID-19 Pandemic // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 88-96. DOI:
<https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87534>

46. Sotnyk, I. M., Matsenko, O. M., Popov, V. S., Martymianov, A. S. Ensuring the Economic Competitiveness of Small Green Energy Projects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 28-40. DOI:
<https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.03>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84021>

47. Tambovceva, T. T., Melnyk, L. Hr., Dehtyarova, I. B., Nikolaev, S. O. Circular Economy: Tendencies and Development Perspectives // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 33-42. DOI:

<https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85156>

48. Voronenko V., Horobchenko D. Approaches to the Formation of a Theoretical Model for the Analysis of Environmental and Economic Development. Journal of Environmental Management and Tourism. Craiova: ASERS Publishing, 2018. Vol. 9, Issue Number 5(29). P. 1108-1119.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/77227>