контрагентів, залежність від постачальників сировини, взаємовідносини з фінансовими інститутами іноземної держави, конкурентоспроможність продукції, динаміка цін та курсу валют, податкова політика іноземної держави, адміністративні бар'єри.

Список літератури: 1. *Дубков С., Дадалко С., Фоменок Д.* Формирование и оценка експортного потенциала промышленных предприятий // Банкаускі веснік, КАСТРЫЧНІК 2011. – 2011. - №9. – С.29-35. **2**. *Ковтун Е.О., Дронов Д.В.* Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64169.doc.htm **3**. *Сысовская Е.* Обзор экономических факторов, влияющих на состояние строительной отрасли [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://stopway.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=197&Itemid=128

УДК 338.984

Мандрика Л.В., Решетняк О.В. доц.,НТУ «ХПІ»

ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС- ПЛАНУВАННЯ В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі становлення економіки України активно розвивається приватне підприємництво, діяльність якого передбачає розробку стратегії середньострокового і довгострокового розвитку, що неможливо без оволодіння методикою бізнес-планування. У ринковій економіці підприємці не зможуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність.

Макроекономічна динаміка безпосередньо позначається на функціонуванні окремих суб'єктів економічних відносин та визначає рівень ефективності взаємодії між ними. Зміна фаз економічного циклу істотно впливає на економічну діяльність підприємств всіх галузей економіки.

Під час фази росту відбувається покращення умов діяльності для більшості суб'єктів економіки, що дозволяє підприємствам нарощувати обсяги виробництва, захоплювати нові ринки збуту та реалізовувати різноманітні інвестиційні проекти. На фазі спаду спостерігаються зворотні тенденції. Не всі суб'єкти економічних відносин вчасно встигають адаптуватися до змін фаз ділового циклу. Особливо гостро постає проблема адаптації до параметрів ділових циклів на етапі різкого переходу від фази зростання до фази спаду.

Отже, саме розробка бізнес-плану, який враховує вплив фаз ділового циклу, дозволяє краще адаптуватися до несприятливих умов.

Крім того, вищий рівень економічної нестабільності в Україні в порівнянні з економікамирозвинених країн наштовхує керівників на необхідність прораховувати майбутні кроки. Загроза також може бути від конкурентів, від власних прорахунків у сфері маркетингу і виробничої та фінансової політики, від помилок в підборі керівних кадрів. Необхідно оцінити ступінь ризику і виявити ті проблеми, з якими може зіткнутися підприємство в період дії наступного бізнес-плану. Для будь-якого підприємця дуже важливо вміти передбачити труднощі, що можуть виникнути, і передчаснорозробити стратегії подолання.

Типовий часовий горизонт бізнес-планування складає 4-5 років. З макроекономічної точки зору важливо які з цих років будуть періодами спаду, а які – зростання та зрозуміти які показники і яким чином будуть впливати на діяльність підприємства та його фінансові результати.

Ситуація в компаніях різних галузей по-різному пов’язана з бізнес циклом, що буде впливати на особливості бізнес планування. Галузі розвиваються з різним темпом, що можна побачити в таблиці 1 за даними Державного комітету статистикинавіть на прикладі двох галузей:будівництва та сільського господарства.

Таблиця 1 - Динаміка продаж у сільському господарстві та легкій промисловості за 2008-2012 роки

Обсяг продаж за галузями	2008		2009		2010		2011		2012	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд.грн.	%	млрд.грн.	%	млрд.грн.	%
Будівництво	64,36	***120,25***	37,89	***58,86***	43,17	***113,96***	60,45	***140,02***	62,28	***103,02***
Сільське господарство	150,8	***137,3***	153,8	***102,0***	184,9	***120,25***	265,1	***143,34***	258,3	***97,42***

П’ятирічний період (2008-2012) вибраний для розуміння повноти картинивідносновпливу бізнес-циклу на діяльність в галузях. Хоча при аналізі обсягів продаж у будівництві за 2010-2012 рокитенденціїпозитивні, в середньомугалузь так і не досягла рівня 2008 року, зякого почалось стрімке падіння. В сільському ж господарстві за період 2008-2011 рр. відбувся 75% зріст об’єму продаж, ізв’язок об’єму продаж с бізнес-циклом не відслідковувався. Таким чином, менеджмент компаніїобов’язковоповиненвраховувати чи є її діяльність бізнес-циклічною. Галузева статистика тут важлива, але не меншважливимє збір і систематизація даних відносно поведінки компанії в різні періоди бізнес-циклу. Розуміння

указаних залежностей, при врахуванні стратегічних намірів власників бізнесувідносно темпів розвитку, слід закладати у бізнес-план.

Потрібно також брати до уваги, що на діяльність бізнесу можуть вплинути фактори, якізв’язані не тільки з логікою бізнес-циклу, алеіз особливостями розвитку тих ринків, де діє компанія. Наприклад, факторами, які позитивно впливають на обсяг реалізації продукції в компанії будівельної галузі є такі: зменшення відсотків по іпотечним кредитам, що підвищує попит на нерухомість; виділення бюджетних коштів на програму «Доступне житло»; зменшення вартості матеріалів, нові економні технології в будівництві; підвищення доходів населення, особливо в тих регіонах, де діє компанія. Серйозна робота по бізнес-плануванню передбачає прогнозування впливу подібних факторів на доходиівитрати бізнесу, з оцінкоюймовірності настанняпозитивних і негативних для компанії сценаріїв розвитку. Хоча дана робота потребуєбагато зусильз боку працівників компанії, результат того вартий.

Українські підприємці іноді розцінюють бізнес-план, як деякий "звітний" документ, потрібний тільки зовнішнім користувачам, а не менеджменту компанії. Але наявність хорошого бізнес-плану сприяє чіткому розумінню очікувань на майбутнє представниками різних підрозділів компанії, залученню капіталу на умовах нижчих відсоткових ставок, швидкому реагуванню з боку менеджменту компанії, особливо в випадку песимістичного сценарію розвитку подій.