

СЕКЦІЯ 1

Формування та ефективний розвиток підприємництва

УДК 005.5

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ У ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Андрєєва Л.О., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного

м. Мелітополь, Україна

Summary. The search for new approaches to increase of efficiency of activity of commercial enterprise is one of the most pressing issues of our time. Its solution is possible due to the conceptual implementation of project management with the goal of developing areas for cost reduction.

Keywords: project management, trading company, planning and implementation of development projects.

Постановка проблеми. Сучасні мінливі умови ринкового середовища, в яких функціонують виключно всі суб'єкти господарювання, викликають посилення конкуренції. Це стосується й торговельних підприємств та стимулює їх до пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності, починаючи з роботи з постачальниками та посередниками, закінчуючи обслуговуванням споживачів.

Прийняті рішення щодо зміцнення конкурентної позиції торговельного підприємства реалізуються у вигляді проектів. Саме від якості управління проектами залежить рівень ефективності підприємницької ідеї.

Дослідження теоретичних і практичних аспектів управління проектами на торговельному підприємстві, а також питання підвищення ефективності організації торговельної діяльності розглядали такі вчені: С. Ю. Бут [1], О.І. Пурський [2], Т. М. Янковець [3] та ін.

Водночас вивчення наукової літератури свідчить, що особливості управління проектами на торговельному підприємстві є недостатньо дослідженими, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Основні матеріали дослідження. З професійної точки зору з управлінням проектом на торговельному підприємстві пов'язують здійснення комплексу цілеспрямованих заходів щодо вдосконалення існуючих чи створення нових продукту, послуги, процесу в рамках встановлених бюджету, часу і якості [1].

Актуальними проектами на торговельному підприємстві, враховуючи сучасні вимоги ринку, є:

- розробка нового продукту, послуги чи результату;
- здійснення змін в структурі, процесах, персоналі чи стилі організації;

- розробка чи придбання нової або вдосконаленої інформаційної системи (програмне забезпечення тощо);
- проведення досліджень з подальшою відповідною фіксацією результатів;
- будівництво нових споруд, будівель;
- впровадження, покращення чи вдосконалення існуючих бізнес-процесів та процедур.

Управління проектом передусім передбачає здійснення основних управлінських функцій (планування, організація, мотивація, координація, контроль) в процесі розробки та реалізації проекту.

Універсальна для різних підприємств і проектів методика управління проектом може змінюватись, залежно від характеристики проекту за основними класифікаційними ознаками (мети, характеру та сфери діяльності, масштабу та розміру, ступеня складності, складу і структури, рівня альтернативності, тривалості проекту), а також новизни та ресурсомісткості проекту.

Пропонуємо до уваги основні етапи управління проектом у торговельному підприємстві.

1. Ініціація проекту – визначення найбільш зацікавлених у розвитку торговельного підприємства осіб (власник або керівник). Тобто ті особи, які мають всі повноваження на прийняття рішень щодо стратегічного розвитку торговельного підприємства.

Залежно від того, чи є керівник власником підприємства можуть бути декілька різні цілі функціонування підприємства. Важливо, щоб основною метою і керівника, і власника було отримання максимального розміру прибутку для можливостей розширеного відтворення інтенсивного типу і, як наслідок, збільшення ринкової вартості підприємства з метою зміцнення конкурентної позиції торговельного підприємства на цільовому ринку.

2. Планування проекту – формування концепції проекту.

На даному етапі формується проектна група (учасники проекту), уточнюються цілі, конкретизуються результати, розподіляються ресурси між роботами проекту (структуризація проекту за трьома рівнями: робоча структура (WBS), організаційна структура (OBS) та витратна (CBS)). Однак, слід зазначити, що враховуючи значний вплив мінливих чинників зовнішнього середовища на функціонування торговельного підприємства (зниження купівельної спроможності, втрата стратегічних партнерів тощо), важливою є процедура уточнення поставленої мети за засобів її досягнення.

Саме тому виникає необхідність пошуку, розробки й аналізу результативності альтернативних варіантів проектів розвитку торговельного підприємства на підставі визначення критерію оптимальності відповідно до умов функціонування.

3. Організація проекту – конкретизоване визначення кількості та вартості необхідних для реалізації проекту ресурсів, часу реалізації проекту й якості вихідної продукції чи послуг.

Необхідно здійснити деталізацію змісту проекту шляхом побудови внутрішньої та зовнішньої структури управління проектом в залежності від

умов його реалізації. Особливу увагу необхідно приділити визначенню собівартості проекту для оцінки його реальної прибутковості з боку ініціатора.

4. Реалізація проекту – виконання проекту з дотримання раніше погодженого організаційного плану, графіку фінансування в межах запланованого бюджету й обсягів залучення необхідних ресурсів.

Саме на цьому етапі чітко відслідковуються професійні якості проектною команди щодо виконання базових функцій управління. З метою виявлення та вирішення поточних проблем рекомендовано ведення реєстру проблем (опис проблеми, дата виявлення, вплив проблеми на проект, заходи щодо усунення, терміни вирішення).

5. Моніторинг проекту – регулярний процес збору, вимірювання, реєстрації та розповсюдження інформації, що стосується будь-яких або всіх аспектів виконання проекту, оцінка змін та підготовка для прийняття рішень.

Важливо пам'ятати, що це не зіставлення реальної діяльності з запланованою (контролінг) та не оцінка якості та ефективності проекту.

6. Контроль реалізації проекту – прийняття рішень та дій щодо відхилень фактичних результатів від запланованих.

Основними проектними параметрами для контролю є: роботи, витрати та час реалізації проекту.

Основні блоки системи контролю:

- елементи і об'єкти контролю;
- стандарти, на підставі яких буде здійснено контроль;
- межа відхилення фактичних показників від запланованих;
- частота та глибина контрольних дій;
- процедури щодо здійснення змін у разі необхідності;
- документи та методи контролю;
- відповідальні особи.

Висновки. Процес управління проектом у торговельному підприємстві передбачає виконання комплексу завдань, що пов'язані з розробкою та реалізацією підприємницької ідеї: визначення потреби в матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсах, джерел та способів їх отримання, оцінювання кінцевих результатів реалізації проекту, ризикованості, економічної ефективності, конкурентоспроможності ідеї.

Подальшого, більш конкретного дослідження потребує методика управління проектами у торговельних підприємствах на кожному етапі, враховуючи практичні особливості видів діяльності та набір чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, що безпосередньо впливають на розвиток кожного окремого суб'єкту торговельного підприємництва.

Список літератури.

1. Бут С. Ю. Управління проектами інноваційного розвитку торгових підприємств // Бізнес-Інформ / С. Ю. Бут, 2012. – № 11. – С. 172-178.

2. Пурський О. І. Система управління проектами торговельного підприємства // Вісник КНТЕУ / О. І. Пурський, О. А. Харченко, А. О. Василевська, 2012. – № 10. – С. 78-82.

3. Янковець Т.М. Оцінка ефективності інноваційних проектів у сучасних умовах господарювання // Миколаївський університет ім. В. О. Сухомлинського / Т. М. Янковець, А. М. Прокоф'єва, 2015. – № 5. – С. 657-661.

УДК 338.101

ПЕРСПЕКТИВНІ ФОРМИ ВЕДЕННЯ РОДИННОГО БІЗНЕСУ

Болтянська Л.О., к.е.н.,

Болтянський Б.В., к.т.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного

м. Мелітополь, Україна

Summary. The features and advantages of conducting family business are revealed. An example of a profitable form of conducting a family business is presented and its rationale is substantiated.

Keywords: business, family business, expenses, profits, family business benefits, quail farm.

Постановка проблеми. В розвинених країнах вважається, якщо сім'я - це основа суспільства, то сімейний бізнес - серце економіки. Майже 90% всіх підприємств США можна віднести до сімейних. У Великобританії сімейний бізнес виробляє чверть Валового Внутрішнього Продукту країни; дохід цих компаній складає 1.1 трильйон на рік, на підприємствах компаній працюють 9 млн. чоловік.

Для України сімейний бізнес, як явище тільки починає розвиватись. Перші приватні підприємства були створені в роки здобуття незалежності, а це означає момент першої передачі бізнесу в Україні у друге покоління є дуже актуальним питанням на сьогодні [2].

Основні матеріали дослідження. Відкриття та ведення сімейного бізнесу - це серйозний і складний процес, який має свої тонкощі і особливості. Одна з особливостей сімейного бізнесу полягає у довгостроковій перспективі - немає мети отримати швидкий дохід, головне - якомога довше залишитися на ринку і передати бізнес у спадок. Власники сімейного бізнесу не бажають брати на себе великі ризики, які поставили б під загрозу все те, що було досягнуто попередніми поколіннями. За визначенням сімейним бізнесом керують члени родини. Крім особливостей сімейного бізнесу є певні від'ємності цього виду від корпоративного. По-перше, родинний бізнес більш стійкіший та фінансово стабільніший, особливо під час економічних криз. По-друге, сімейні підприємства зазвичай дуже гнучкі, якщо йдеться про введення чогось нового. Адже нові ідеї можуть обговорюватись під час родинного спілкування. По-третє, сімейний бізнес ефективніший, оскільки рішення приймаються доволі швидко, з чітким розподілом обов'язків та великою відповідальністю перед членами родини. Родинний бізнес виступає в ролі справедливого роботодавця. Справедливість - це величезна перевага родинного підприємництва. На відміну