

Розвиток інноваційної діяльності – один з основних шляхів виходу економіки України з кризової ситуації і отримання високого рівня прибутку. При цьому важливо враховувати світовий досвід організації інноваційного процесу і отримати підтримку на державному рівні.

Перелік використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 16.10.2012 р. № 5460-VI// Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 2-3 – С. 41.
2. Прилипко Р. Ю. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014-2016 років / Р. Ю. Прилипко // Державна служба статистики України. – 2017. – 6 с.
3. Jamrisko M., Wei Lu: These Are the World's Most Innovative Economies [Electronic resource] / Michelle Jamrisko, Wei Lu // Bloomberg L.P. – Mode of access: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-01-17/sweden-gains-south-korea-reigns-as-world-s-most-innovative-economies>
4. Синікова О. М. Стратегічний аспект інноваційних процесів та можливості їх залучення до національної економіки [Електронний ресурс] / О. М. Синікова // Українська державна академія залізничного транспорту, 2008. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/48_1.pdf

Смик Даниїл
група 2-М-9/9
ДВНЗ «Тернопільський коледж харчових технологій і торгівлі»,
м.Тернопіль, Україна
Daniel Smyk
group 2-M-9/9
State Higher Educational Establishment
«Ternopil College of Food Technology and Trade»,
Ternopil, Ukraine
Науковий керівник: **Березівська Надія Стефанівна**,
викладач вищої кваліфікаційної категорії
ДВНЗ «Тернопільський коледж харчових технологій і торгівлі»
м.Тернопіль, Україна
Scientific supervisor: **Nadiya Berezivska**,
teacher of higher qualification category
State Higher Educational Establishment
«Ternopil College of Food Technology and Trade»
Ternopil, Ukraine

ПЛАНУВАННЯ БІЗНЕСУ PLANNING BUSINESS

Бізнес (підприємство) – підприємницька діяльність, що бере участь в торгівлі товарами чи послугами і спрямована на отримання прибутку. Бізнесмен – людина, яка займається підприємницькою діяльністю. Щоб стати успішним бізнесменом, потрібно багато працювати над собою. Така людина повинна визначитися високим професіоналізмом, умінням ризикувати, прогнозувати, створювати нові якісні товари [1].

У світі бізнесу поразки вважаються чимось очікуваним і навіть неминучим. Люди будуть постійно повторювати, що дев'ять із десяти нових бізнесів провалюються. Що шанси успішного бізнесу коливаються від примарних до нульових. Якщо підприємець сповнений надій та амбіцій, вони намагатимуться переконати, що реалізувати ваші ідеї неможливо.

Бізнес-план. Якщо у молодого бізнесмена з'явилася бізнес-ідея, важливо задокументувати її, всі дії покроково [2].

По суті бізнес-план дає відповіді на такі питання: Що я хочу зробити? Як це зробити? Що для цього потрібно? При створенні бізнес-плану потрібно враховувати свої можливості, ресурси, потреби ринку і попиту. Потрібно подумати, наприклад, про вартість оренди приміщення, розміри витрат. Розробляти бізнес-план потрібно поступово, починаючи з малого, тому що досить часто початківці допускають помилки – побачивши скільки всього їм потрібно врахувати, підготувати та викласти все у бізнес-плані. Початківець може вирішити, що це занадто величезна робота, краще обійтися без бізнес-плану. Тому протягом часу підприємець буде покращуватися та доповнювати новими даними бізнес-план.

Зростання. Можливо, для компанії правильним розміром штату буде п'ять осіб. Або сорок. Або двісті. Не треба передчасно робити припущень про те, до якого розміру із часом розростеться компанія. Потрібно зростати повільно та стежити за відчуттями – передчасне наймання працівників для багатьох компаній означає смерть. Також потрібно уникати занадто швидких ривків у розвитку – через них можна «проскочити» свій оптимальний розмір. Маленький – це може бути чудовий пункт призначення. І важливо пам'ятати ще таке: якщо компанія стане великою, а потім раптом захоче зменшитися, то неминуче зіткнеться з такими болісними проблемами, як звільнення людей, деморалізація колективу й цілковита зміна бізнесових підходів. Не варто комплексувати щодо своїх намірів вести малий бізнес. Кожен, хто керує стабільним і прибутковим бізнесом, неважливо, великий він чи маленький, має всі підстави пишатися собою.

Трудоголізм. Часто можна почути про працівників, які працюють вночі і залишаються спати на підприємстві. Такий трудоголізм є безглуздим і може зашкодити здоров'ю. Таким чином трудоголіки створюють більше проблем, ніж вирішують. Такий стиль роботи не є стабільним упродовж тривалого часу, тому що з часом настає емоційне виснаження – це завдає серйозного удару по справі. Також через трудоголіків в працівників виникає відчуття провини, начебто вони відпрацьовують визначені години. Через це погіршується моральний клімат в колективі, їм подобається відчувати себе героями. Вони створюють проблеми (часто без жодних злих намірів), щоб потім просто мати більше роботи. Трудоголіки не герої. Вони не заощаджують час, а просто його марнують. Справжній герой уже давно вдома, він знайшов більш швидкий спосіб виконати робочі завдання [3, с. 22].

Залишити слід у Всесвіті. Щоб робота була успішною, потрібно мати відчуття, що справа якою займається бізнесмен є вартісною. Що це є частиною чогось важливого. Ідеться про те, щоб відчувати значущість своїх сил, щоб люди говорили що це справді покращує їхнє життя. Не потрібно сидіти і чекати поки хтось інший запровадить бажані зміни. Потрібно діяти самому.

Приклад *Craiglist*, який зруйнував традиційний ринок тематичних оголошень у ЗМІ. Компанія з кількома десятками працівників заробляє десятки мільйонів доларів, має один із найпопулярніших у світі сайтів і диктує правила гри всьому газетному бізнесові.

Інший проект, *Drudge Report*, створений Меттом Драджем, становить собою просту сторінку в Мережі, її веде одна-єдина особа – власне Метт. Проте ця сторінка має колосальний вплив на всю новину індустрію – телевізійні продюсери, ведучі ток-шоу на радіо та газетні репортери постійно звертаються до неї як до джерела нових історій [2, с. 27]

Почати що-небудь робити. Велике значення є те, що робити, а не те, про що думати. Стенлі Кубрик дав таку пораду тим, хто мріє про кар'єру режисера: «Знайдіть камеру, трохи плівки і зніміть будь-яке кіно, не має значення яке». Кубрик знав, що кожен новачок має почати щось створювати. Найважливіший крок – це почати. Отже, беріть камеру, вмикайте «Запис» і починайте знімати [3, с. 31].

Ідеї коштують дешево. Початкова ідея – це мізерна частина бізнесу, і єдине що справді важить, - це те, як її реалізують.

Поставити собі мету. Чудовий бізнес не просто пропонує продукти чи послуги, він має власну точку зору. Потрібно знати чому початківець займається саме тим, чим займається, за що готовий боротися. А потім мусить розповісти це світу. Тверда позиція – це спосіб набути відданих прихильників. Вони поширюватимуть інформацію про фірму краще, ніж будь-яка реклама – ширше, глибше і з більшим почуттям.

Немає нічого поганого в тому, аби бути ощадливим. Коли молодий бізнесмен буде впроваджувати свій перший продукт, то буде берегти кожен цент.

Знамениті компанії завжди починають у гаражах. Але з часом виростають у велике підприємство.

Перелік використаних джерел

1. <https://uk.wikipedia.org/wiki/Бізнес>
2. <https://homebiznes.in.ua/biznes-plan-chym-vin-vazhlyvyj-ta-yak-joho-sklasty/>
3. Хайнемайер Девід. Rework / Девід Хайнемайер, Хенссон і Джейсон Фрід. – 2016. – 176 с.

Статкевич Володимир

група ППС-41

Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя,

м. Тернопіль, Україна

Volodymyr Statkevych

group PPs-41

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

МОЖЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ МАЛИМ БІЗНЕСОМ POSSIBLE USE OF THE ELECTRONIC COMMERCE WITH A SMALL BUSINESS

Електронна комерція представляє собою складну систему, котра включає в себе суб'єктів бізнесу, мережу інтернет, різноманітні процеси, що стосуються: збуту продукції, реалізації послуг, проведення маркетингових заходів, здійснення розрахунків.

На сьогоднішній день, ведення підприємницької діяльності за допомогою електронної торгівлі набуває все більшої популярності, і це зумовлено рядом вагомих переваг для всіх учасників електронної комерції. Беручи до уваги Україну, можна стверджувати, що близько 22 мільйонів українців мають доступ до мережі інтернет, з них 31% хоча б один раз здійснювали покупку через інтернет протягом 2017 року. Тому, враховуючи тенденцію до щорічного зростання обсягів реалізації продукції та послуг на 15-20%, за допомогою мережі інтернет, можна стверджувати, що цей ринок в Україні розвивається та існує ще достатньо привабливих сегментів для ведення підприємницької діяльності малим та середнім бізнесом.

За підсумками роботи сфери електронної комерції 2017 року компанія EVO, в котру входять такі інтернет-площинки як: Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Shafa.ua за рік українці витратили 14,2 мільярдів гривень, що в порівнянні із 2016 роком зросло на 68%, що говорить про активізацію та збільшення довіри до сфери електронної торгівлі в цілому.

Основними перевагами електронної комерції в першу чергу для покупців є:

- надзвичайно простий пошук та відображення інформації про необхідний йому товар чи послугу;
- великий асортимент продукції;
- можливість використання різноманітних інтернет-площадок для порівняння цін та характеристик тої чи іншої продукції;
- наявність декількох або багатьох продавців, що дає змогу вибрати найоптимальніший варіант, щодо ціни, термінів доставки та гарантійного обслуговування;
- можливість отримання консультацій онлайн, зазвичай у будь-який день тижня;
- наявність реальних відгуків про товар чи послугу від інших покупців;
- мінімізація ризиків, щодо сумнівних продавців чи неякісної продукції, за умови розрахунку за товар після його отримання.

Для підприємців, основними ж перевагами для ведення бізнесу в мережі інтернет є:

- зменшення постійних витрат на утримання торговельних площ, адміністративних приміщень, торговельного обладнання, тощо;