

## ЯК ЗБЕРЕГТИ КОНТРОЛЬ НАД ВЛАСНИМ БІЗНЕСОМ?

**Є. А. Каблучко, студент**

*Сумський державний університет*

*Статтю присвячено аналізу основних помилок підприємців, що призводять до втрати контролю над власним бізнесом, а також розглянуто один з основних шляхів його збереження.*

**Ключові слова:** *бізнес, контроль, управління, менеджмент, підприємництво, контроль над бізнесом, старт-ап.*

Іноді власники бізнесу виявляються на хибному шляху. Якщо приймати неправильну стратегію, працювати з некомпетентним керівництвом або навіть допустити кілька дрібних похибок, які уповільнюють все підприємство, можливо втратити контроль над власним бізнесом, деяким підприємствам просто потрібен хтось, хто прийде і прийме великі рішення, щоб змінити курс.

Коли ти тільки починаєш власний бізнес ти працюєш по 10 годин на день, потім по 18, далі вже наймаєш першого помічника, який в принципі буде допомагати тобі зі всіма справами та контролювати всі процеси, важливо в свій час вже найняти другого, третього і так далі. Можливо ми вже заробляємо дуже великі гроші 50 ,100, 500 тис гривень Але звісно колись настане той час, коли ти не зможеш контролювати свій бізнес, бо в тебе не вистачає компетенція, і ось тут потрібно вже наймати людину яка знає більше ніж ти.

Сергій Дехтярів, власник дитсадочків Sun Scholl, автор багатьох статей на сайті об'єднання "Бізнес Молодість" [1] каже, що на цьому етапі може бути дві помилки:

1) віра «на слово» в те, що цей співробітник дійсно професіонал, який потрібен компанії. Навіть факт дуже хороших місць роботи або рекомендації від авторитетних людей не значать, що у людини точно вийде працювати у вашій компанії. Відсутність конкретних вимірюваних результатів протягом першого місяця – привід для негайного звільнення. Треба мати на увазі, що «динаміка» людини, показана в перший місяць, навряд чи зміниться в майбутньому;

2) «пускання на самоплив» – коли ми вирішуємо практично безконтрольно віддати співробітнику частина нашого бізнесу і подивитися на результат. Особливо важливо в перший місяць роботи чітко поставити завдання на основі цілей компанії (завдання може запропонувати сам співробітник після введення в посаду) і здійснювати проміжний

контроль. Але все ж таки хотілося б зазначити, що беручи людину на посаду керівника, не привід повністю відійти від справ.

Габріель Брістол який очолював відділ продажу та маркетингу Los Angeles Times та MetLife, в даний час генеральний директор Desert Call Connection, дав інтерв'ю журналісту Forbes [2], в якому зазначив шлях збереження компанії.

Потрібно фокусуватися на своїх працівників. Багато людей роблять помилку, дивлячись на програмне забезпечення, на обладнання, на свої звіти, на всі свої активи, але найважливіший актив на початку бізнесу, є людський капітал – людський актив. Всі ці системи, процедури та протоколи так само надзвичайні, як і люди, які ними керують, і це набагато важливіше. Якщо ти не будеш приділяти певну увагу своїм працівникам, то ти можеш забути про свій бізнес в майбутньому.

Підводячи підсумки, хотілося б зазначити, що необхідно цінувати своїх працівників. Та коли ви вже найняли людину на посаду керівника компанії це не привід відійти від справ. Весь час потрібно брати участь в житті своєї компанії.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Molodost.bz [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://molodost.bz/article/vzroslenie-biznesa/>
2. Forbes [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/karstenstrauss/2014/02/05/7-ways-to-save-your-sinking-company/#186f878e251f>
3. Gryshchenko, V.F. Economics of Business [Текст]: notes for the students of speciality 03060101 "Management and administration" of full-time education / V.F. Gryshchenko, I.V. Gryshchenko. - Sumy: Sumy State University, 2015. - 108 p.
4. Петрушенко М.М. Управління еколого-економічними конфліктами в контексті теорії оптимальних механізмів розподілу ресурсів / М.М. Петрушенко, Г.М. Шевченко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – 141(3). – С. 186-192.
5. Шевченко Г. М. Підприємницький менеджмент у контексті організаційного розвитку / Г.М. Шевченко // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2010. – №2. – С. 63-72.

*Матеріали надійшли 28 квітня 2017 р.*