

БИЗНЕС-ПЛАН И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЛАБЗИНА Т.А.,

студент бакалавриата,

кафедра менеджмента непроизводственной сферы,

Научный руководитель:

ФОМЕНКО Е.И.,

преподаватель,

кафедра менеджмента непроизводственной сферы,

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики»,

г. Донецк, ДНР

На данный момент, когда малые и средние предприятия динамично развиваются, для повышения эффективности их деятельности и сохранения конкурентоспособности, им необходимы современные подходы к управлению. Одним из наиболее эффективных инструментов управления бизнесом является бизнес-планирование, которое занимает важную позицию в современном менеджменте. В условиях рынка подобные планы необходимы всем: банкирам и потенциальным инвесторам, сотрудникам фирмы, желающим оценить свои перспективы и задачи, и прежде всего, самому предпринимателю, который должен тщательно проверить и оценить реалистичность своих идей.

Цель работы состоит в изучении понятия и структуры бизнес-плана, а также возможности его использования при создании предприятия.

Бизнес-план - это документ, который описывает основные аспекты будущего предприятия, анализирует все риски, с которыми оно может столкнуться, определяет, как решить эти проблемы, и в конечном итоге отвечает на вопрос: «Стоит ли инвестировать в этот проект и принесет ли это

доход, который покрывает все расходы на рабочую силу и ресурсы?». Бизнес-план, с одной стороны, является аналитическим документом, а с другой - рекламным носителем; информация должна быть четкой, краткой, но в то же время содержательной. Необходимо отметить, что банки и инвестиционные компании рассматривают большое количество предложений от предпринимателей, поэтому следует подготовить бизнес-план с учетом требований и стандартов организаций и лиц, для которых этот документ предназначен.

Основа бизнес-планирования охватывает три основных направления управленческих решений:

- управление текущей деятельностью и развитием предприятия (современная технология бизнес-планирования позволяет использовать бизнес-план как основу для управления текущей деятельностью и развитием малого и среднего предприятия; эффективное управление на этом уровне осуществляется путем разработки бизнес-плана управления, который объединяет основные элементы стратегического и оперативного планирования);

- управление изменениями на предприятии (динамичное развитие предприятия возможно только при создании специального механизма управления модификациями, неотъемлемой частью которого является разработка бизнес-планов для проектов; бизнес-планы такого типа могут быть самостоятельным документом для реализации инвестиционной политики предприятия);

- разовые решения по отдельным аспектам управления (в процессе управления бизнесом возникают задачи, которые могут быть успешно решены только при наличии специально подготовленного бизнес-плана; диапазон таких задач достаточно широк и включает в себя такие области, как планирование разовых финансовых транзакций для покупки и продажи бизнеса или его части, антикризисное планирование, приглашение ведущего специалиста или менеджера на предприятие) [1, с. 5-11]. В

раскрытии сущности данных направлений важную роль занимают функции бизнес-плана.

В современной экономической теории выделяют несколько функций бизнес-планирования. Первая функция связана с возможностью использования бизнес-плана для разработки общей концепции, общей стратегии развития предприятия, организации. Вторая функция - это функция планирования, которая позволяет оценивать и контролировать процесс развития основной деятельности предприятия. Третья функция заключается в привлечении средств (займов, кредитов) извне. Четвертая функция состоит в привлечении потенциальных партнеров к реализации планов и проектов развития предприятий, которые могут инвестировать свой собственный капитал или технологии. Данные функции призваны помочь новому поколению предпринимателей и опытным руководителям действующих организаций получить национальные и иностранные инвестиции для подъема отечественной экономики и отдельных ее отраслей.

Структура бизнес-плана достаточно стандартна, вне зависимости от объема необходимых инвестиций, а также от того, кто нуждается в них. Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов:

1) Введение. Должно содержать информацию о правовой форме организации, сфере деятельности предприятия. Содержание раздела должно быть направлено на привлечение внимания потенциальных инвесторов.

2) Описание предприятия (организации). В этот раздел можно включить перечень оснований для создания предприятия, а также историю организации (если необходимы изменения в период ее функционирования); организационно-технологическую структуру.

3) Описание продукции (работ, услуг). Раздел, в котором следует предоставить четкое определение и описание тех продуктов и услуг, которые будут предлагаться на рынке. Желательно включить визуальное изображение товара, а также документы, подтверждающие качество и оригинальность предполагаемого товара.

4) Анализ рынка. Содержит четыре этапа исследования рынка (определение типа данных, необходимых для анализа; поиск данных; анализ данных; и определение мер для правильного маркетинга).

5) Конкурс. Раздел, позволяющий определить основные тактики конкуренции, исходя из потенциала предприятия.

6) Маркетинговый план. Структура, включающая тематическую область с определенным набором доступных маркетинговых инструментов, разработанных для помощи в решении коммерческих задач и общих бизнес - целей.

7) План производства. Раздел, основной задачей которого является убеждение потенциальных инвесторов в том, что экономический потенциал предприятия способен обеспечить производственную программу бизнес- плана.

8) Финансовый план. Этот раздел стремится обобщить предыдущие разделы и представить их в денежном выражении. Если данные должным образом проанализированы, это позволяет сделать проект привлекательным для инвестора, предоставляя прогноз относительно денежных средств и консолидированный отчет об активах и обязательствах. Правильно составленный финансовый план также может послужить основой для комплексной поэтапной оценки реализации проекта развития предприятия. Все данные, которые могут вызвать сомнения у инвесторов, необходимо прокомментировать.

9) Приложения [2, с. 109].

Таким образом, в центре всей системы бизнес-планирования находится управленческий бизнес-план - ключевое звено в процессе планирования, которое позволяет сочетать стратегическое мышление со способностью разрабатывать конкретный план действий на планируемый период. Методика подготовки бизнес-плана применима, в первую очередь, к малым и средним предприятиям, то есть к «однородным» компаниям (компаниям с взаимосвязанными видами деловой активности), а также к отдельным самостоятельным подразделениям (бизнес - единицам) крупных компаний.

Список литературы

1. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 192 с.
2. Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. — М.: Вильямс, 2013. — 208 с.