

Пестерев С.В.,

студент магистратуры

1 курс, «Управление финансами предприятий и организаций»

Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Кемерово

Кирякова Ю.А.,

студент магистратуры

1 курс, «Управление финансами предприятий и организаций»

Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Кемерово

ОСНОВЫ НАПИСАНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ЕГО РАЗРАБОТКИ

***Аннотация:** Статья посвящена изучению характерных черт бизнес-плана. В статье рассматриваются разновидности бизнес-плана, последовательность составления бизнес-плана. Даются рекомендации и предложения с целью избежания ошибок в разработке бизнес-плана*

***Ключевые слова:** Бизнес-план, маркетинг, финансы, товар, анализ.*

***Annotation:** Article is devoted to studying of characteristic features of the business plan. In article kinds of the business plan, the sequence of drawing up the business plan are considered. Recommendations and offers for the purpose of avoidance of mistakes in development of the business plan are made*

***Keywords:** Business plan, marketing, finance, goods, analysis.*

Бизнес-план – это фундамент планирования предпринимательской деятельности. Он представляет собой одну из наиболее прогрессивных форм плана. Бизнес-план предполагает внесение изменений по мере получения новой информации. В широком смысле план означает порядок шагов и

действий по направлению к осуществлению поставленной цели, посредством следования программе, разработанной ранее, где указаны: цели, содержание, средства, методы и сроки выполнения программы [1].

Бизнес-план создается для того, чтобы не допустить больших ошибок и рационально использовать имеющиеся ресурсы.

Характерные черты бизнес-плана: Составляется на определенный период; Цель – получение прибыли; Для достижения поставленной цели разрабатываются конкретные мероприятия; Является инструментом предпринимателя для организации работы. Содержит в себе статьи будущих расходов и доходов. Содержит в себе дальнейшие направления деятельности. Включает в себя различного рода информацию о финансовой, производственной, сбытовой деятельности, оценку перспектив.

Благодаря бизнес-плану, можно получить государственную поддержку, бюджетное финансирование, всевозможные гранты. Руководителю он необходим для организации своих действий, инвестору – для выбора наиболее эффективного способа вложения денежных средств [2].

Выделяют несколько разновидностей бизнес-плана: Бизнес-план инвестиционного проекта; Бизнес-план развития организации; Бизнес-план структурного подразделения (центра финансовой ответственности); Бизнес-план как заявка на кредит; Бизнес-план развития региона (страны) в целом.

Следует отметить, что единой структуры бизнес-плана не существует, для каждой организации он может быть видоизменен. Как правило, бизнес-план создается специалистом, который учитывает возможности организации: Титульный лист; Информация о проекте; Маркетинговый план; Анализ рынка; Производственный план; Финансовый план; Оценка эффективности проекта; Приложения.

На титульном листе отражается название предприятия (ФИО предпринимателя), название проекта, автор проекта, место и дата его составления. В описании предприятия характеризуют предприятие, проект и

приводят его отличительные черты от конкурентов. В маркетинговом плане характеризуется производимая продукция и оказываемые услуги, производится сравнение их с продукцией конкурентов, намечается будущий объем продаж и стратегии для реализации нужного количества продукции. Стратегия проникновения на рынок описывает последовательность шагов по интеграции на новый рынок, выведению нового товара на старый рынок или товара с некоторой новизной на новые сегменты рынка. Анализ рынка предполагает анализ конкурентов и ССВУ (сильных и слабых сторон, возможностей и угроз бизнеса). В производственном плане описывается технологический процесс, указываются необходимые производственные мощности, потребность и условия приобретения технологического и прочего оборудования, потребность в сырье и материалах, требования к источникам энергии и их доступности.

Важным элементом является план по рискам: составляются возможные риски, которые показывают, что некоторые цели могут быть не достигнуты, выбираются наиболее важные (финансовые риски – потеря прибыли) и показываются пути сведения их к минимуму, что дает уверенность инвестору в профессионализме менеджеров. Проект должен убедить инвестора вложить деньги именно в данный проект.

В финансовом плане отражается способность проекта превысить доходы над расходами, т.е. получить прибыль, достаточную для удовлетворения целей предприятия. В нем должны быть отражены основные финансовые показатели: стоимость проекта, затраты на производство, себестоимость усредненного часа работы, формирование цены в зависимости от планируемого объема производства, объем налоговых отчислений.

В оценке эффективности проекта рассчитывают чистую прибыль, рентабельность и другие экономические показатели, которые получит предприятие.

В приложения необходимо включить документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане [4].

Примерный объем бизнес-плана 40-50 страниц, для крупных проектов допускается до 80 страниц. Проект должен убедить инвестора в эффективности вложений именно в данное производство. Информация должна быть изложена доступным языком. Важным критерием для инвестора будет профессиональная команда, где каждый член команды мотивирован на достижение цели – получение прибыли, квалифицирован, опытен.

Также инвестору важно знать, что стратегия проекта продумана и обоснована, что она учитывает возможности и угрозы внешней среды и способна реагировать на их изменения [3].

Для составления успешного бизнес-плана необходимо непосредственное участие руководителя с профессиональными знаниями и навыками в различных областях (маркетинг, управление, финансы) в его разработке. Также приветствуется привлечение внешних консультантов. Овладев методикой составления бизнес-плана, менеджеры станут увереннее в своих силах, будут стремиться к новшествам и станут готовы идти на разумный риск [5].

Таким образом, в бизнес-плане должна быть отражена целесообразность развития производства в данных экономических условиях путем оценки размера прибыли при предполагаемых затратах.

Последовательность составления бизнес-плана представлена на рисунке 1 [5].

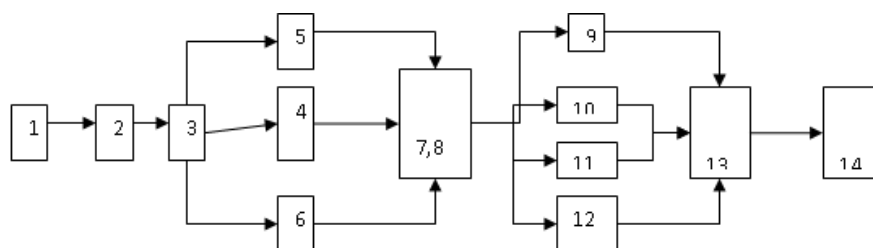


Рисунок 1 – Последовательность составления бизнес-плана

1. Принять решение о создании нового предприятия или о проведении усовершенствований в действующем предприятии;
2. Провести анализ сильных и слабых сторон предприятия, его угроз и возможностей.
3. Выбрать услугу или товар, которые будут производиться;
4. Исследовать потенциальный рынок сбыта;
5. Выбрать местоположение для производственной или коммерческой деятельности;
6. Составить прогнозы объемов сбыта;
7. Разработать план производства;
8. Разработать план маркетинга;
9. Разработать организационный план;
10. Разработать юридическую схему деятельности;
11. Решить вопросы по бухгалтерскому учету;
12. Решить вопросы страхования;
13. Проанализировать всевозможные риски проекта;
14. Разработать финансовый план;
15. Написать резюме к бизнес-плану;

Чтобы быть успешным в мире бизнеса необходимо соблюдать следующие условия:

1. Понимать общее состояние дел на данный момент.
2. Представлять тот уровень, которого собирается достичь предприятие.
3. Планировать процесс перехода из одного состояния в другое.

Бизнес-план позволяет решить эти проблемы. Он включает разработку цели и задач, которые ставятся перед предприятием на ближайшую и дальнюю перспективу, оценку текущего состояния экономики, сильных и слабых сторон производства, анализ рынка и информацию о клиентах. В нем дается оценка ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей в

условиях конкуренции. Бизнес-план, описывая все основные аспекты будущего предприятия, анализируя проблемы, с которыми оно может столкнуться и, определяя способы решения этих проблем, должен ответить на вопрос: «Стоит ли вкладывать средства в этот проект и принесет ли он доход, который окупит все затраты?» [6].

Бизнес-план может носить характер текущего (один год) или перспективного (3-5 лет) плана.

Роль бизнес-плана в современном, постоянно меняющемся мире, велика, ведь невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий.

Бизнес-план направлен на реализацию стратегии конкурентной борьбы, его заказчиками являются как физические, так и юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, разработчиками выступают авторские коллективы, отдельные авторы или фирмы, который специализируются в области проектирования или маркетинговой деятельности.

Рекомендации и предложения с целью избежания ошибок в разработке бизнес-плана:

1. Развитие организации должно быть не стихийным, а продуманным. Представления о будущей конкурентоспособности и прибыльности продукции должны исходить из возможностей организации, а не из желания руководителя. Необходимо рационально использовать имеющиеся ресурсы.

2. Чтобы снять синдром большого бизнеса, необходимо применить методы регрессивного развития путем движения назад к более простым структурам управления, более широкого разделения прав, полномочий и ответственности. Необузданное стремление к лучшему без опоры на практические расчеты может привести к печальным результатам.

3. Бизнес-план следует создавать высококвалифицированному специалисту, способному минимизировать появление непредвиденных ситуаций и расходов.

4. Бизнес-план должен быть построен таким образом, чтобы заинтересовать инвестора вложить деньги именно в ваш проект, но он не должен раскрывать основных секретов вашего продукта. Именно поэтому составление бизнес-плана отводится специалисту, способному грамотно изложить всю суть проекта.

Таким образом, главным инструментом развития организаций является бизнес-план, который представляет собой порядок шагов и действий по направлению к осуществлению поставленной цели. Он создается для того, чтобы не допустить больших ошибок и рационально использовать имеющиеся ресурсы. Для предпринимателя просто необходимо спланировать свою будущую деятельность, а общепризнанной формой разработки стратегии и тактики является бизнес-план.

Использованные источники:

1. Балдин А.Б. Организационно-экономические основы бизнеса: учебное пособие / В.Д. Грибов, В.И. Крутиков. – М., 2011. – 186 с.
2. Берл Г.А. Мгновенный бизнес-план. Двенадцать быстрых шагов к успеху: учебное пособие. – М.: Дело, 2011. – 169 с.
3. Ендовицкий Д.А. Новый взгляд на содержание финансового менеджмента // Бухгалтерский учет. – 2011. – № 10. – 122 с.
4. Инвестиции и составление бизнес-плана [Электронный ресурс] URL: <http://www.aup.ru/investment/>
5. Коренченко Р.А. Общая теория организации: Учебник для вузов / Р.А. Коренченко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 286 с.
6. Менеджмент и маркетинг в бизнесе [Электронный ресурс] URL: <http://www.aup.ru/management/>