

О сущности, содержании и осуществлении бизнес планирования

Система планов в бизнесе

Сущность бизнес-планирования определяет успех деятельности по использованию нововведений в производстве. Систему планирования в бизнесе условно можно разделить на два вида. Один из них – производственное планирование. Оно охватывает все виды деятельности предприятия. Ко второму относится планирование осуществления конкретного инвестиционного проекта, получившее название бизнес-план.

Каждое из них в принципе можно назвать бизнес планированием. И любое из них актуально для предприятия. Однако следует предостеречь от такого расширенного толкования. Впервые такой термин возник относительно бизнес-планов. Такая последовательность необходима для рассмотрения сущности планирования бизнеса на предприятиях.

Сущность бизнес-плана

Он является целевым, программным и системным документом, который структурирован на разделы и является системой расчётов, технических и экономических обоснований. Содержит экономические показатели, описывает меры и действия направленные на то, чтоб достичь основную цель улучшения предпринимательской деятельности.

Что касается бизнес-планирования, то определённых требований или указаний по разработке бизнес-планов пока нет. О допущенных ошибках, просчётах и потерях предпринимательской деятельности становится известно лишь после составления квартального баланса. Однако и обстоятельные аналитические обзоры к балансам не составляются, поэтому своевременные меры для исправления ситуации не принимаются.

Система формирования бизнес-плана предприятия

Он является кратким, точным и достаточно понятным описанием намечаемого бизнеса, на который необходимы определённые инвестиции. Содержание плана должно дать ясный ответ на возможные результаты от осуществления инвестиций. В нём должны быть рассмотрены все вопросы снабжения сырьём, рабочей силой, финансовыми средствами, предугаданы риски и финансовые результаты.

Основными целями разработки бизнес-плана является (см. Рис. Цели бизнес планов) либо создание новых объектов предпринимательской деятельности, либо улучшение условий деятельности действующих. Целью создания новых предприятий является достижение либо экономических результатов, либо получение социальных эффектов. Экономическими результатами в новых производствах является появление ранее не существовавших коммерческих структур, либо возникновение социальных объектов новой направленности.

В рамках действующих объектов предпринимательства бизнес-планы создаются для осуществления инвестиций и инноваций. Их целью является повышение эффективности коммерческой деятельности, устранение низкой рентабельности, убыточности, возможного банкротства и прочих мер возможного финансового оздоровления. Для социальных объектов актуальными задачами разработки бизнес-планов является расширение перечня новых социальных услуг и улучшение существующих услуг.

Задачи

Комплекс задач, решаемых при разработке бизнес-плана можно разделить на две группы – стратегические и тактические. Первые из них связаны с выявлением финансовых источников его формирования. Решается либо задача привлечения инвесторов любой формы собственности и организационно-правовой формы деятельности, либо привлечение средств через эмиссию ценных бумаг.

Текущие задачи связаны с разработкой отдельных разделов этого плана. Важнейшими из них являются формирование номенклатурных подробностей выпускаемых товаров и услуг, а также разработка тактической и стратегической тактики действия предприятия на рынке.

Подлежат оценке возможные риски, требующие внесения негативных корректив в создаваемый план. Решается задача составления комплекта мероприятий по маркетингу, связанных с изучением рынка, с продвижением и стимулированием продаж. Оценивается жизнеспособность устойчивость и предприятия в условиях существующей на рынке конкуренции.

Особый комплекс решаемых задач связан с обеспечением финансовой устойчивости предприятия. Оцениваются совокупные издержки, уровень их минимизации, а также оценивается задача максимизации прибыли. Параллельно решается задача уровня обеспеченности кадрами необходимой квалификации, от которых будет зависеть решение задач предприятия.

3 функции

Принято считать, что одним только тем, что бизнес-план существует, он выполняет две важные для предприятия функции – внешнюю и внутреннюю. Первая состоит в том, что представители делового мира получают возможность сущность и основные аспекты осуществления конкретного предпринимательского нововведения. Внутренняя функция в том, что бизнес-план становится механизмом самоорганизации. Без него невозможно было бы на самом предприятии получить целостное, комплексное представление о путях реализации принятого новшества.

Бизнес-план обязан своему появлению поиску новых возможностей для того, привлечь необходимые финансовые ресурсы в осуществление проектов. Он появился потому, что без какого бы то ни было документа любой внешний инвестор либо кредитор никогда не вложит средства в бизнес, пока не убедится в тщательности подготовленного бизнес-плана.

Внутренняя функция бизнес-плана действует в двух направлениях. С одной стороны, у предприятия должны быть механизмы стратегического и оперативного руководства его деятельностью. И поскольку бизнес-план сформировал стратегические направления и цели деятельности, то контроль их соблюдения является естественным продолжением управления выполнением самого бизнес-плана.

Второе направление внутренней функции состоит в том, что существование бизнес-плана даёт предприятию механизм анализа и контроля, а также оценки эффективности действий. В бизнес-плане существуют показатели успешности реализации новшества. Отслеживание выполнения этих показателей одновременно является контролем и оценкой успешности предприятия в целом.

ЭТАПЫ

Следует обратить внимание, что различных авторов нет общего мнения относительно названия тех составляющих, которые складывают процесс бизнес планирования. Одни из них говорят о стадиях планирования, иные – про этапы. Можно считать, что на предприятии бизнес-планирование осуществляется в четыре этапа: подготовительный; разработки плана; продвижения на рынок инвестиций; реализации.

Отправным моментом любой подготовки к планированию является поиск перспективы развития предприятия, бизнес-идеи. После ее появления начинаются процессы подготовки и разработки плана. В их ходе собирается информация о масштабах предполагаемой деятельности, ставятся внутренние и внешние цели, выявляются возможные инвесторы.

Разработка бизнес-плана предполагает определенную его структуру. Как правило, она включает в себя резюме плана, описания предприятия и его продуктов, сведения об анализе и оценке рынков сбыта продукции. В любом плане, в том или ином виде описывается конкурентная среда и представления о маркетинге в ее условиях. В его структуру входит план производства, а

также организационный план. Обязательно включается раздел об оценке рисков, и, наконец, финансовый план.

После окончания разработки бизнес-плана начинается процедура его презентации. Она проводится в процессе переговоров с потенциальными инвесторами и партнёрами. Заинтересованные лица принимают бизнес-план к аудиту. Как правило, она проводится в шесть этапов, по определённой схеме. Он завершается принятием решения об участии в процессе инвестирования.

Этап реализации бизнес-плана длится от момента появления решения про инвестирование, и заканчивается запуском коммерческого производства. Планирование запуска начинается с разработки соответствующего бюджета. Для его разработки составляется комплекс планов, начиная с финансового, и охватывающие все организационные работы по подготовке производства, заканчивая собственно запуском и началом производства.