

Стратегическое и перспективное бизнес планирование

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Глава 1. Бизнес-план как форма экономического управления

1.1 Понятие и сущность бизнес-плана

1.2 Бизнес-планирование и его место в стратегическом управлении предприятием

Глава 2. Перспективное планирование как единая система управления предприятия

2.1 Сущность перспективного планирования

2.2 Задачи перспективного планирования

Заключение

Библиографический список

ВВЕДЕНИЕ

Термин «бизнес» имеет английское происхождение и в языке оригинала означает дело, деятельность, занятие. Любую деятельность лучше планировать заранее. Планирование на предприятии, в организации необходимо. Это один из способов, с помощью которого руководство обеспечивает единое направление усилий всех членов коллектива к достижению ее общих целей. В этом и заключается актуальность данной работы. бизнес планирование стратегический управление Существует три вида планирования: стратегическое, среднесрочное, текущее. Стратегическое планирование - управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями предприятия, его потенциальными возможностями и ситуацией на рынке, а также прогнозирование финансовой деятельности предприятия на длительный период. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления членами организации. Ни один руководитель не сможет добиться стабильного успеха, если не будет четко организовывать свою деятельность, постоянно собирать и систематизировать информацию о состоянии рынков, положении на них конкурентов, взвешивать свои перспективы и возможности.

Объектом данной курсовой работы является стратегическое планирование, а предметом - сам процесс планирования и бизнес-план, как его отражение.

В условиях рыночной экономики бизнес-планирование - это рабочий инструмент, используемый во всех видах предпринимательства, а бизнес-план является важным документом, который систематически обновляется. Цель курсовой работы - рассмотреть стратегическое планирование. Цель определила задачи:

- определить место бизнес - планирования в стратегическом управлении предприятием;
- рассмотреть сущность бизнес - плана;
- изучить структуру и содержание бизнес - плана;
- определить основные проблемы бизнес - планирования.

Степень разработанности темы. Проблема совершенствования системы управления предприятиями рассматривается отечественными и зарубежными аналитиками. Это работы В.А. Горемыкина, Н.Л. Карданской, Л.Ф. Суходоевой, Э.А. Уткина, Х.Р. Вэриана, Т.Г. Долгопятовой, А. Ослунда, Ю.К. Перского. Вопросы бизнес-планирования освещены довольно широко в изданиях учебно-методического характера таких авторов, как Л.П. Кураков, С.И. Ляпунов, Х.Х. Мингазов, В.М. Попов, Дэвид Г. Бэнгз, А.С. Пелих, Е.С. Васильчука, Н.А. Рухмановой, И.Д. Сердюковой, Е.А. Телегиной. Структура курсовой работы: введение, две главы с подпунктами, заключение, библиографический список.

ГЛАВА 1. БИЗНЕС-ПЛАН КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

1.1 Понятие и сущность бизнес-плана

Развитие рыночных отношений в нашей стране, по большей мере, происходило стихийно, и потребность в бизнес-планировании проявилась довольно поздно. Первые бизнес-планы, как «заморская диковина», появились в России лишь в начале 90-х годов 20 века, в то же время большинство предприятий продолжают использовать более привычные технико-экономические обоснования. По мере развития рыночной экономики и международных связей потребность в разработке бизнес-планов перестает вызывать сомнения. Уже в 1994-1995 гг. он становится обязательным документом, применяемым «в целях совершенствования методов расчета экономической эффективности проектных решений и коммерческой целесообразности вложений инвестиций».

Понятие бизнес-плана является русским эквивалентом английского «business plan», означающего план дела, бизнеса, коммерческой деятельности, торговли. В определенном смысле это понятие связывают с предпринимательской деятельностью, хотя в английском языке предпринимательство определяется как «enterprise», но сам предприниматель может обозначаться как «businessmen». Бизнес и предпринимательство, несомненно, имеют разное смысловое значение, хотя и тесно взаимосвязаны. Исходя из зарубежного опыта, предпринимательство может определяться как «интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного». Бизнес и предпринимательство человека, который владеет полностью или частично какими-либо материальными ценностями, использует их для организации бизнеса, которым управляет. Бизнес, сам по себе, - это сложный процесс, предусматривающий принятие комплекса ответственных решений, и успешность его ведения во многом зависит от владения специальными знаниями: управленческими, юридическими, финансовыми и др.

«Предприниматели играют роль мощных катализаторов изменений в сфере бизнеса».

Бизнес-план является традиционным для рыночной экономики документом, без которого в сфере бизнеса не предпринимаются никакие сколько-нибудь серьезные действия. В определенном смысле он представляет собой формализацию системного подхода к процессу планирования, форму обоснования экономической целесообразности выбранных фирмой направлений деятельности и использования тех или иных источников финансирования этой деятельности, оценки ожидаемых финансовых результатов (продажи, прибыли, отдачи от вложенного капитала). И сегодня в отечественной практике существует огромное многообразие его определений, отчасти заимствованных из зарубежного опыта. Но необходимо осознавать, что простого перевода содержательной его части для нас может быть недостаточно, равно, как и то, что многие из западных методик могут попросту не работать в российских условиях, если в них не будет учитываться специфика нашей экономики. Приведем несколько определений бизнес-плана, заимствованных из разных источников:

«Бизнес-план представляет собой документ внутрифирменного планирования, излагающий все основные аспекты планирования производственной и коммерческой деятельности предприятия, анализирующий проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяющий способы решения финансово-хозяйственных задач».

«Бизнес-план - объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и в то же время необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией».

«В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом и для вновь создаваемых и для действующих фирм, используемым во всех сферах предпринимательства».

«Бизнес-план - это программа действий предпринимателя, обоснованная целевым анализом конъюнктуры рынка, инвестиций, товаров, услуг, собственных задач и ресурсов».

Таким образом, бизнес-план предполагает оценку собственной предпринимательской деятельности фирмы и целевую оценку конъюнктуры рынка, является программой действий предпринимателя, необходимым рабочим инструментом проектно-инвестиционных решений и внутрифирменного планирования, используемым во всех сферах предпринимательства. Он актуален как для вновь создаваемых, так и для действующих фирм.

Сама структура бизнес-плана не должна быть жесткой. Нет необходимости и слепого копирования его содержания из зарубежного опыта. Следует отметить, что и переводная литература по данной тематике, которой в последние годы в нашей стране издано огромное количество, этого не рекомендует, а лишь предлагает придерживаться некоторого образца, разработанного на основе анализа огромного множества планов. Структура бизнес плана «может видоизменяться в зависимости от ваших потребностей» - такие рекомендации можно встретить практически в любом издании.

Заказчиком бизнес - плана являются юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую и инвестиционную деятельность, условия и результаты которой анализируются и прогнозируются в бизнес - плане.

Разработчиками бизнес-плана выступают фирмы, специализирующиеся в области маркетинговой деятельности, проектирования, авторские коллективы, отдельные авторы. При необходимости привлекаются консалтинговые фирмы и эксперты.

При разработке бизнес - плана подлежат взаимному учету интересы всех участвующих сторон:

- заказчика (клиента) бизнес - плана, являющегося самостоятельным инвестором и использующего привлеченный капитал посредством акционирования, займ, выпуска облигаций и т.п.;

- муниципальных органов, определяющих потребности и приоритеты в строительстве объектов в соответствии с общей концепцией развития, формирующих проектное задание, рассматривающих заявки и оформляющих соответствующие документы (например, землеотводные), планирующих налоговые поступления в бюджет, участвующих в надзоре за реализацией;

- подрядных фирм, детализирующих концепцию бизнес - плана, осуществляющих технические изыскания, проектирование, составление сметной документации, авторский надзор за строительством, монтажом оборудования, запуском технологического процесса и т.п., сдачу объекта заказчику;

- потребителя, использующего продукцию или услуги.

Вообще круг адресатов бизнес-плана весьма широк.

Самим разработчикам бизнес-план помогает продумывать и решать конкретные вопросы, связанные с налаживанием производства, маркетинга, организацией управления и контроля, поиском партнеров и источников финансирования и т.п. Управленческому персоналу фирмы бизнес-план помогает определить стратегические направления деятельности и перспективы достижения намеченных целей.

Сотрудникам фирмы бизнес-план необходим для получения ясного представления о стратегических направлениях развития, о тактике руководства фирмы. Информация об этом позволяет персоналу предприятия определить свой диапазон рабочих обязанностей в решении общих проблем предприятия.

Предпринимателям для осуществления своих программ нередко приходится привлекать финансовые средства извне, для чего с помощью бизнес-плана необходимо убедить потенциальных инвесторов в высокой степени надежности фирмы, перспективности, проработанности и окупаемости ее программы функционирования.

Любому хозяйствующему субъекту, которому для его деятельности необходимы внешние источники финансирования, важно уметь на основе тщательного анализа рыночных и своих возможностей выбирать перспективные и реально осуществимые задачи, привлекательные для потенциального инвестора. Бизнес-план может быть использован и для внесения изменений в руководство фирмой.

Объективно говоря, составление бизнес - плана не только мобилизует

руководителей фирм на более тщательное изучение своей деятельности, в том числе в процессе воплощения планов, но и делает управление более эффективным. Любой бизнес-план включает в себя как минимум следующие сведения: описание фирмы (название, юридическую форму собственности, направление деятельности, производимые товары и услуги, управление, финансы), производственный план (для фирм, участвующих в производственной деятельности), маркетинг-план, финансовый план и приложения.

1.2 Бизнес-планирование и его место в стратегическом управлении фирмой

Непросто достичь успеха в мире бизнеса. Зависит он от трёх элементов:

- понимание общего состояния дел на данный момент;
- ясного представления того уровня, которого вы собираетесь достичь;
- планирование процесса перехода из одного состояния в другое.

Планирование является нормой любой предпринимательской деятельности. В определенном смысле, бизнес-план, как форма планирования, позволяет повышать эффективность предпринимательской деятельности даже при отсутствии необходимого и достаточного профессионального опыта. Основной целью планирования можно считать формирование и развитие у предпринимателя стратегического мышления. В формализованном виде «стратегическое мышление синтезирует интуицию и творческие способности предпринимателя в видении будущего».

Обычно целью разработки бизнес-плана является необходимость долгосрочного или краткосрочного планирования, которое осуществляется на базе изучения потребностей рынка и принятия решений по его дальнейшему освоению, собственному развитию фирмы. Но обойтись без него невозможно вовсе, если фирма принимает решение об открытии нового дела, при освоении производства нового продукта либо полном перепрофилировании деятельности, когда особенно велика потребность в инвестициях, и при выходе на внешний рынок.

Однако поскольку «товары и технологии, в конечном счете, обычно устаревают», несмотря на то, что «запросы рынков могут оставаться неизменными довольно длительное время», вопрос о необходимости бизнес-планирования фактически может иметь исключительно положительный ответ. Более того, как отмечают зарубежные коллеги, «важность планирования переоценить невозможно».

Основную роль в процессе бизнес - планирования, как правило, играют разработка и реализация бизнес - плана предпринимательского проекта, бизнес - плана развития фирмы.

«Научно-разработанный бизнес-план является в руках предпринимателя тем компасом, который позволяет ему найти свой путь в будущем море бизнеса и без больших потерь привести свой корабль (бизнес) к желанному берегу удачи».

Бизнес-план должен быть нацелен на максимизацию выполнения намеченных задач, то есть, важна не только их постановка, но и последующая реализация, без чего составление бизнес-планов, в сущности, теряет смысл. Необходимо не только планировать, но и выполнять запланированное - бизнес-план должен быть

руководящим документом, обеспечивающим эффективность деятельности. Практика российских компаний убедительно свидетельствует о необходимости бизнес-планирования как инструмента, способствующего повышению эффективности предпринимательства, его стабилизации. Бизнес-план можно с полной уверенностью рассматривать в качестве формы планирования, определяющего содержание целей и задач, время и пути их достижения. Его значение обусловлено и возможностью использования бизнес-плана в качестве средства привлечения необходимых ресурсов.

Бизнес-план выступает как объективная оценка собственной предпринимательской деятельности фирмы и в тоже время необходимый инструмент проектно - инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка. В нем характеризуются основные аспекты коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно столкнется, и определяются способы их решения.

Следовательно, бизнес-план - одновременно поисковая, научно - исследовательская и проектная работа. В связи с тем, что бизнес-план представляет собой результат исследований и организационной работы, имеющей целью изучение конкретного направления деятельности фирмы (продукта или услуг) на определенном рынке и в сложившихся организационно-экономических условиях, он опирается на:

- конкретный проект производства определенного товара (услуг) -- создание нового типа изделий или оказание новых услуг (особенности удовлетворения потребностей и т.д.);

- всесторонний анализ производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности организации, целью которой является выделение ее сильных и слабых сторон, специфики и отличий от других аналогичных фирм;

- изучение конкретных финансовых, технико-экономических и организационных механизмов, используемых в экономике для реализации конкретных задач.

Бизнес-план является одним из составных документов, определяющих стратегию развития фирмы. Вместе с тем он базируется на общей концепции развития фирмы, более подробно разрабатывает экономический и финансовый аспект стратегии, дает технико-экономическое обоснование конкретным мероприятиям.

Бизнес-план позволяет решать целый ряд задач, но основными из них являются следующие:

- обоснование экономической целесообразности направлений развития фирмы, целевые рынки, состав и показатели товаров и услуг, а также место, которое фирма может занять на этих рынках;

- разработать взаимосвязанные производственные, маркетинговые организационные программы, обеспечивающие достижение сформулированных целей;

- проанализировать наличие производственных ресурсов, резервов, которые могут быть задействованы, определить необходимые объемы финансирования;

- предусмотреть трудности и проблемы, с которыми придется столкнуться

руководству и коллективу фирмы в процессе осуществления планируемого проекта;

- выявить обеспеченность фирмы квалифицированными кадрами и распределять

- обязанности со всей полнотой несения ответственности за исполнение;
- оценить финансовое положение в соответствии с намеченными планами, реальность достижения целей с помощью собственных средств и возможность получения кредита со стороны;
 - определить состав маркетинговых исследований по изучению рынка, разработке каналов сбыта, мероприятий по рекламе и пр.;
 - организовать систему контроля за ходом реализации проекта;
 - подготовить развернутое обоснование, необходимое для привлечения инвесторов к финансированию проекта.

Каждая задача может быть решена только во взаимосвязи с другими. Основной центр бизнес-плана -- концентрирование финансовых ресурсов.

Таким образом, бизнес-план является не только внутренним документом фирмы, но и может быть использован для привлечения инвесторов. Для этого необходимо аргументировать и обосновать оформление проектов (предложений), требующих инвестиций. Перед тем как рискнуть некоторым капиталом, инвесторы должны быть уверены в тщательности проработки проекта и осведомлены о его эффективности. Бизнес-план должен быть хорошо подготовлен и изложен для восприятия потенциальных инвесторов. В любом случае бизнес-план должен корректироваться, поскольку условия деятельности фирмы, реализации конкретного проекта подвергаются постоянным изменениям. Более того, под влиянием внутренних и внешних факторов могут меняться направления деятельности компании. В связи с этим даже самый достоверный и подробно разработанный план может потерять смысл, если он не будет отражать происходящие изменения в экономической жизни страны и на рынке. Поэтому следует познать, оценить и понять происходящие изменения, влияние различных факторов, появление новых условий функционирования фирмы, последствия возможного риска и отразить в бизнес-плане. Это позволяет предпринимателям сохранять высокой степень вероятности успеха бизнеса.

Рассмотрев бизнес-план как форму экономического управления, можно сделать вывод, что бизнес-план может использоваться, во-первых, для управления коммерческим проектом и управления деятельностью самой фирмы. Такой план помогает обосновать экономическую целесообразность выбора направлений развития предприятия, определить источники финансирования реализации выбранной стратегии, профессиональный и численный состав персонала. Составление бизнес-плана заставляет предпринимателя осуществлять кропотливый и объективный анализ собственной деятельности, как бы взглянуть на себя со стороны глазами вездливого эксперта, предвидеть проблемы и вероятность столкновения с ними и, в соответствии с этим, предельно мобилизоваться. Хорошо разработанный бизнес-план помогает предприятию развиваться, расширять и укреплять свои позиции на рынке, составлять перспективные планы своего развития. Во-вторых, бизнес-план используется для привлечения инвесторов и кредиторов. С этой точки зрения, он призван продемонстрировать выгодность для них реализации предлагаемого проекта. Весьма часто предприятия сталкиваются с

необходимостью привлечения средств инвесторов, использования кредитов и займов, поскольку собственных финансовых ресурсов для прибыльной предпринимательской деятельности обычно не хватает.

ГЛАВА 2. ПЕРСПЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ЕДИНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Сущность перспективного планирования

При переходе к рыночной экономике, прежде всего, меняется субъект планирования. Принимать план может только собственник или уполномоченный, им работающий по контракту и ответственный за результаты хозяйственной деятельности предприниматель. Это значит, что государство может планировать лишь то, что оплачено бюджетными инвестициями, федеральными, региональными и муниципальными программами и контрактами, либо выполняется бюджетными организациями. Для большинства предприятий в государственном плане содержатся лишь прогнозы и ориентиры, указывающие наиболее целесообразные и стимулируемые с помощью налоговых и иных льгот направления развития. В настоящее время сущность перспективного планирования приобрела весомое значение. Этот вид планирования имеет отличие от других. Перспективный план - это план, разрабатываемый на период 10 - 20 лет (наиболее распространенный вариант - 10-летний план). Перспективное планирование предусматривает прогноз долгосрочного характера, т.е. развитие предприятия в перспективе.

В современных условиях, когда развитие экономики может происходить стихийно и непредвиденно, перспективное планирование призвано определять количественные показатели в отличие от других видов планирования, отражающих качественные показатели.

Система перспективного планирования включает в себя такие виды планов, как долгосрочные и стратегические. В системе долгосрочного планирования используется метод применения фактических результатов за истекшие периоды с оптимистическим прогнозом, с некоторым завышением показателей на будущее. Стратегическое планирование предусматривает комплексное изучение проблем, с которыми может столкнуться предприятие в предстоящем периоде, на основании чего и формируются плановые показатели.

При разработке планов за основу берутся:

1. Анализ перспектив с учетом факторов, влияющих на результат производства;
2. Анализ конкурентоспособности продукции;
3. Выбор стратегии и определение приоритетов для достижения эффективности деятельности предприятия;
4. Анализ существующих видов деятельности и анализ новых, более результативных видов.

При разработке стратегии необходимо учитывать возможности предприятия. При долгосрочном планировании разрабатываются планы действий и финансовых результатов, к которым необходимо стремиться в течение планового периода. По

истечении отчетного периода, фактические показатели сравниваются с плановыми, выявляются отклонения и факторы, повлиявшие на эти отклонения.

Долгосрочное планирование подразумевает прогноз финансового состояния на долгосрочный период, и это достаточно трудоемкий процесс, так как здесь необходимо учитывать не только план развития предприятия, но и развитие экономики в целом.

Именно от полноценного анализа и учета всех (даже самых незначительных) деталей зависит успех перспективного планирования. Текущее планирование определяет развитие предприятия в краткосрочном периоде. Стратегический план формируется на основе стратегии предприятия, что подразумевает решения относительно сфер и направлений деятельности. Такие планы разрабатываются руководством высшего звена.

2.2 Задачи перспективного планирования

Основные задачи, которые помогает решать перспективное планирование, выглядят следующим образом:

1. Выделение источников финансирования инвестиционных вложений, их размеры и направления;
2. Внедрение передовых разработок техники и технологий;
3. Диверсификация производства;
4. Капиталовложения в международном масштабе в случае расширения рынка;
5. Совершенствование управленческой структуры, кадровой политики.

Объект прогнозирования и планирования, который до 90-х годов был практически единым снизу доверху, при переходе к рынку принципиально различается на макро-, микро - и первичном уровне. В первом случае прогнозируются структурные сдвиги и основные пропорции в экономике страны или крупного региона, во втором - научно-технический уровень производства и конкурентоспособность фирмы в целом, ее инвестиции и их окупаемость, прибыль и ее распределение, в третьем - процесс производства конкретных товаров от закупки сырья до сбыта готовых изделий и услуг.

Существенно меняется и роль планирования в управлении предприятием.

Выполнение плана - не самоцель, а средство эффективной организации работы фирмы. План может и должен корректироваться с учетом ситуации на рынке. Работа цехов и участков оценивается не по процентам выполнения или тем более перевыполнения планов, а по выполнению графиков поставок, качеству продукции (число дефектов на 100 изделий), использованию производственной мощности, уровню и динамике издержек производства и прибыли (по внутрифирменным расчетным ценам на детали, полуфабрикаты, услуги).

По содержанию перспективное планирование предприятия в новых условиях обычно включает долгосрочный прогноз на 5 - 15 лет (обоснованное вероятностное предположение об изменениях в структуре и запросах рынка, технике и технологии производства и их социально-экономических последствиях), план развития на 3 - 5 лет с разбивкой по годам и целевые программы решения важнейших проблем.

На многих предприятиях принята следующая структура перспективного плана:

1. Цели развития предприятия;
2. Инвестиции и обновление производства;
3. Улучшение использования ресурсов;
4. Совершенствование управления;
5. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия и пути их решения;
6. Распределение ресурсов между структурными единицами фирмы и стратегическими проектами;
7. Перспективные ориентиры фирмы и задания ее структурным единицам по эффективности производства.

Цель такого планирования - согласование различных направлений развития предприятия.

Перспективное (средне-, долгосрочное) планирование, находясь в тесной взаимозависимости с текущим планово-расчетным обоснованием деятельности предприятий сферы услуг, реализуемое в течение 2 - 5 лет и более на основе результатов текущего планирования, своим функциональным предназначением, тем не менее, отличается от текущего планирования, так как направлено на планово-расчетное обоснование динамики изменения (роста) экономического результата и эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов предприятия.

К примеру, если рассмотреть перспективное планирование развития производственной мощности государственного строительного предприятия, то можно увидеть, что оно складывается из следующих направлений.

Направление экономической работы, где следует:

- изучить рынок строительной продукции;
- изучить перспективы технической политики предприятия;
- провести анализ основных факторов, влияющих на производственную мощность;

Направления развития производственной мощности, где следует по возможности пересмотреть:

- изменение профиля работ;
- передислокацию производственных подразделений;
- изменение структуры внешних связей;
- изменение поставок строительных материалов.

Так же существуют и предпосылки планирования развития производственной мощности, к которым следует отнести:

- изменения в структуре работ.
- новые виды строительной техники.
- новые виды строительных материалов.
- новые технологии.

Развитию бизнеса в России в последнее десятилетие уделяется пристальное внимание. Это не только составляющая экономики страны, но и рабочие места. Вот почему важно, чтобы деятельность малых и средних предприятий была надёжно защищена. И грамотное перспективное планирование призвано этому помочь.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании выше изложенного можно сделать вывод.

Развитие рыночной экономики характеризуется усилением ее организованности и планомерности. Планомерность как способ преодоления рыночных стихии и порождаемых ею социальных конфликтов приобретает принципиально новую ценность, становясь средством преодоления кризисов и угроз. Планирование - специфический вид управленческой деятельности, направлено на выбор оптимальной альтернативы развития объекта управления, рассчитанной на определенный период времени. Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в ресурсах и источники их получения. Ни один руководитель не сможет добиться стабильного успеха, если не будет четко организовывать свою деятельность, постоянно собирать и систематизировать информацию о состоянии рынков, положении на них конкурентов, взвешивать свои перспективы и возможности.

Система перспективного планирования включает в себя такие виды планов, как долгосрочные и стратегические. В системе долгосрочного планирования используется метод применения фактических результатов за истекшие периоды с оптимистическим прогнозом, с некоторым завышением показателей на будущее. Стратегическое планирование предусматривает комплексное изучение проблем, с которыми может столкнуться предприятие в предстоящем периоде, на основании чего и формируются плановые показатели.

Стратегическое планирование - управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями предприятия, его потенциальными возможностями и ситуацией на рынке, а также прогнозирование финансовой деятельности предприятия на длительный период.

Процесс стратегического планирования является очень динамичным, в той или иной форме объединяет все другие функции управления, так как стратегическое планирование предопределяет практическое действие членов трудового коллектива, каждого работника в отдельности и коллектива в целом.

Бизнес-планирование - самостоятельный вид плановой деятельности, включающий: ситуационный анализ внешней среды, постановку целей, реализацию процесса планирования и продвижение результатов на рынке капиталов.

Бизнес-план - подробный план предпринимательской деятельности на определенный период, устанавливающий показатели, которые должно достичь предприятие. Для новых предприятий бизнес-план является обязательным документом, помогающим мобилизовать капитал или получить кредит.

Многие авторы придерживаются точки зрения о том, что бизнес-план в деятельности любой организации - необходимый инструмент производственного планирования. С его помощью достаточно легко предугадать возрастающий объем производства, просчитать возможную прибыль или убыток, оценить целесообразность выпуска на рынок нового продукта и т.д. И, действительно, составление бизнес-плана облегчает работу предприятия, позволяет анализировать ситуацию на рынке, конкурентов, конкурирующих товаров и предпринимать

необходимые меры для получения максимальной прибыли, расширению производства и т.д.

Бизнес-план - это необходимый в рыночных условиях документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия.

После реализации бизнес-плана организация обычно, выйдя на устойчивый режим работ, вносит новые элементы планирования и организации в свое производство.

Практика разработки бизнес-плана в России еще не получила необходимого распространения. Это связано с сохранением целого ряда проблем, которые вполне преодолимы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баринов, В. А., Харченко В.Л. Стратегический менеджмент: Учебник. [Текст] / В.А. Баринов, В.Л. Харченко - М.: ИНФРА-М, 2016. - 237 с.
2. Басовский, Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие. [Текст] / Л.Е. Басовский - М.: ИНФРА - М, 2014. - 216 с.
3. Берл, Густав и др. Мгновенный бизнес-план. Двадцать быстрых шагов к успеху / Пер. с англ./ [Текст] / Г. Берл - М.: Дело ЛТД, 2013. - 183с.
4. Бражко, Е.И., Серебрякова Г.В., Смирнов Э.А. Управленческие решения: Учебное пособие. [Текст] / Е.И. Бражко и др. - М.: Издательство РИОР, 2013. - 126с.
5. Вершигора, Е.Е. Менеджмент: Учебное пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Е.Е. Вершигора - М.: ИНФРА-М, 2013. - 283 с.
6. Винокуров, В.А. Организация стратегического управления на предприятии. [Текст] / В.А. Винокуров - М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. - 160 с.
7. Головань, С.И. Бизнес-планирование: Учебное пособие. [Текст] / С.И. Головань - Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. - 320 с.
8. Грузинов, В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учеб. Пособие.- 5-е изд. [Текст] / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов - М.: Финансы и статистика, 2007.- 208 с.
9. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент. [Текст] / В.В. Ковалёв. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 456 с.
10. Круглов, М.И. Стратегическое управление компанией. [Текст] / М.И. Круглов - М.: Деловая литература, 2012. - 758 с.
11. Кузнецов. А.И.. Технология бизнес-планирования: Учеб. пособие / [Текст] Под ред. А.А. Колобова, Кузнецова А.И., Омельченко И.Н. / - М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2013. - 192с.
12. Пивоваров, К.В. Бизнес-планирование: Учебно-методическое пособие. 7-е изд. [Текст] / К.В. Пивоваров - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. - 164с.
13. Попов, В.М. Бизнес-планирование: Учебник. - 2е издание, перераб. И доп. [Текст] / В.М. Попов - М.: Финансы и статистика, 2014. - 816с.
14. Родионова, В.Н., Федоркова А.И. Стратегический менеджмент. [Текст] / В.Н. Родионова, А.И. Федоркова - М.: Риор, 2008.
15. Рухалков, М.И. Внутрифирменное планирование. [Текст] / М.И. Рухалков - М.: ИНФРА-М, 2013. - 290 с.

16. Тренев, Н.Н. Стратегическое управление: учебное пособие для вузов. [Текст] / Н.Н. Тренёв - М.: «Издательство ПРИОР», 2007. - 288 с.
17. Управление организацией: Учебник [Текст] / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 669 с.
18. Черняк, В.З. Бизнес-планирование: учебник. [Текст] / В.З. Черняк - М.: КНОРУС, 2014. - 536с.
19. Шеремет, А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин - М.: ИНФРА-М, 2008. - 200 с.