

Творческое эссе

Бизнес-планирование

Тема Цели и задачи бизнес-планирования

Климович Дмитрий Валерьевич

Основная часть

Цели и задачи бизнес-планирования

Основной целью бизнес-планирования является планирование деятельности на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Бизнес-планирование помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:

- определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;- сформулировать долгосрочные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии;
- выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
- выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;
- определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей;
- предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Основная задача бизнес-планирования заключается в том, чтобы дать картину перспектив развития фирмы т.е. ответить на самый важный для бизнесмена вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело, принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты и силы средств.

Бизнес-планирование определяет цели и задачи, которые необходимо решить предприятию, как в ближайшем будущем, так и на перспективу.

Ценность бизнес-планирования определяется тем, что оно:

- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;- содержит ориентир, как должен развиваться проект (предприятие);
- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних

инвесторов.

В наше время бизнес-план становится для предпринимателя все более важным документом. Ни одна компания не сможет выразить цели своего существования или получить финансирование без грамотно разработанного бизнес-плана. Если вы не представите грамотный бизнес-план, никто не будет серьезно рассматривать вашу идею.

Инвесторы хотят увидеть бизнес-план доказывающий, что над идеей хорошо поработали и предприниматель тщательно продумал и спланировал все действия, которые необходимо предпринять для осуществления идеи и превращения ее в успешно функционирующую программу.

Бизнес-план предназначен для вашего инвестора или банкира, а также огромную пользу он приносит и вам. Подробный и продуманный бизнес-план, возможно, является наилучшим инструментом, который поможет достичь долгосрочных целей.

Бизнес-планирование помогает:

- принимать важные деловые решения- подробно ознакомиться с финансовой стороной вашего дела
- получать важную информацию по вашей индустрии и маркетингу
- предвидеть и избегать препятствий, которые часто встречаются в схожем бизнесе
- поставить конкретные задачи, осуществление которых будет свидетельствовать о сделанном прогрессе
- расширяться в новых и перспективных отраслях
- быть более убедительным при поиске финансирования.

Существует восемь различных причин, которые определяют характер бизнес-планирования в зависимости от того, для кого оно предназначено (соответственно, все они преследуют различные цели):

1. Бизнес-план для себя. Это своего рода самоконтроль: что необходимо для открытия дела? Достаточно ли реалистична идея?
2. Бизнес-план для получения кредита. До недавнего времени российский предприниматель для получения кредита в банке мог представить лишь двухстраничное ТЭО (Технико-экономическое обоснование), которое, впрочем, не являлось решающим для принятия банком или другой финансовой организацией решения о предоставлении кредита. Решающими же были личные связи, рекомендации, а также осведомленность банкиров о состоянии дел кредитополучателя (как правило, предприниматели брали кредиты в банках, клиентами которых они были). В последнее время все больше и больше российских банков требуют от предпринимателей бизнес-план для предприятия окончательного решения о выдаче (или не выдаче) кредита.
3. Бизнес-план для привлечения средств сторонних инвесторов. Инвесторами выступают: венчурные инвестиционные фонды, частные инвесторы или публичная эмиссия акций. Если вы привлекаете средства за счет публичной эмиссии акций вашей компании, бизнес-план, содержащий сведения о фирме, о стратегии маркетинга, продаж, производства и о финансовых перспективах, поможет вам успешнее продать компанию инвесторам. По мере того, как российский фондовый

рынок развивается и стабилизируется, бизнес-планы будут приобретать все большее значение для осуществления публичной эмиссии ценных бумаг (и во всей видимости, станут основой проспекта эмиссии). Российская практика имеет мало прецедентов создания и открытого распространения бизнес-планов в качестве вспомогательного инструмента публичной эмиссии.

4. Бизнес-план для совместного предприятия или стратегического альянса с иностранным партнером. Иностранные компании, пережив эйфорию первых лет перестройки, теперь с большей осторожностью подходят к оценке потенциального партнера по совместному предприятию. И грамотный бизнес-план дает уверенность иностранному партнеру в серьезности вашего дела.

5. Бизнес-план для заключения крупного контракта.

6. Бизнес-план для привлечения новых сотрудников. В наши годы трудно переманить профессионалов из других фирм, даже пообещав им более высокие заработки. Описание будущей деятельности фирмы дает потенциальному сотруднику информацию о перспективности и стабильности предлагаемой работы.

7. Бизнес-план для объединения с другой компанией. Он поможет увидеть выгодность сделки: положительные и отрицательные стороны совместной деятельности.

8. Бизнес-план для реорганизации дела и оптимизирования операций. По мере того, как небольшие компании растут, появляется необходимость создания стратегической (или тактической - в зависимости от ситуации) концепции развития. Бизнес-план, в разработке которого принимают участие ваши партнеры по бизнесу и ключевые сотрудники, поможет вам выработать эту концепцию и, что важнее, позволит вам выработать эту концепцию, позволит вашим партнерам более четко осознать цели и конкретные задачи, стоящие на пути реализации этой концепции. На современном этапе предпринимателям сложно добиться успеха, если они не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно анализировать и аккумулировать информацию как о состоянии фирмы (макросреда), так и о собственных перспективах и возможностях (микросреда). Важной задачей является проблема привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, в действующие и развивающиеся предприятия. Для этого необходимо аргументировать и обосновать оформление проектов (предложений), требующих инвестиций. Для названных и некоторых других целей применяется бизнес-план.

Бизнес-план характеризует процесс функционирования фирмы, показывает, что должен сделать руководитель для эффективной работы организации. Грамотно разработанный бизнес-план помогает организации расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять перспективные планы своего развития. Бизнес-план является одним из наиболее важных документов; он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и на рынке, где действует фирма. Поскольку 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:

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

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

- рассмотрение конкретных финансовых, технико-экономических и организационных механизмов, используемых в экономике для реализации конкретных задач. Бизнес-план -- это один 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, предоставляет технико-экономическое обоснование конкретным мероприятиям. Бизнес-план охватывает одну из частей инвестиционной программы, срок реализации которой обычно ограничен промежутком от одного до пяти лет, позволяющей дать достаточно четкую экономическую оценку намечены мероприятиям.

Бизнес-план помогает решать ряд задач, основными из которых являются следующие: бизнес план планирование рынок

- обоснование экономической целесообразности приоритетных направлений развития фирмы;

- расчет ожидаемых финансовых результатов деятельности, в первую очередь объемов продаж, прибыли, доходов на капитал;

- определение потенциального источника финансирования реализации выбранной стратегии, т.е. способы концентрирования финансовых ресурсов;

- подбор специалистов, необходимых для реализации данного плана.

Каждую из этих задач нельзя решать отдельно, все они должны быть взаимосвязаны между собой. Процесс составления бизнес-плана позволяет тщательно проанализировать начатое дело во всех деталях. Бизнес-план служит основой бизнес-предложения при переговорах с будущими партнерами; он играет важную роль при приглашении на работу основного персонала фирмы. Таким образом, бизнес-план является не только внутренним документом фирмы, но и может быть использован для привлечения инвестиций. Перед тем как вложить капитал, инвесторы должны быть уверены в тщательности проработки проекта и осведомлены о его эффективности. Предполагается, что бизнес-план должен быть хорошо подготовлен и изложен для восприятия потенциальных инвесторов.