

Корнеев Дмитрий Владимирович

магистрант

Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

г. Красногорск, Московская область

начальник отдела

АО «ИНТЕКО»

г. Москва

ОБЩИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

***Аннотация:** в статье рассматриваются основные аспекты формирования бизнес-плана.*

***Ключевые слова:** бизнес-план, бюджет, проект, модель.*

Бизнес-планирование – это важнейшая часть управления предприятием. Цель любой коммерческой организации – это получение прибыли, бизнес-планирование – это построение подробного плана и последовательных шагов к достижению данной цели.

Именно с бизнес-планирования начинается создание предприятия. В условиях рыночной экономики недооценка бизнес-планирования может привести к серьезным экономическим потерям, к неплатежеспособности и, в конечном счете, к закрытию предприятия.

Бизнес-план – это документ, который является обычным для всех организаций, находящихся в странах с развитой рыночной экономикой. Например, во всем мире принято выдавать банковские ссуды коммерсантам только после тщательного анализа их бизнес-планов. Этот тип экономической документации начинает все шире использоваться и в российской практике как государственными организациями, так и коммерческими банками.

Для любой фирмы и любого предпринимателя очень важно составить бизнес-план в соответствии с определенными требованиями и провести входящие в его состав специальные расчеты. Это поможет заранее увидеть будущие проблемы и продумать пути их решения.

Бизнес-планирование, как правило, бывает как стратегическое (долгосрочное), так и текущее технико-экономическое планирование, то есть на определенный ближайший промежуток времени (год, квартал, месяц).

Любая деятельность для предприятия начинается с договора, поэтому жизненно необходимо наличие покупателей и заказчиков. В бизнес-плане обязательно отражается загрузка предприятия на ближайшее время.

Предприятие должно быть обеспечено как финансовыми, так и трудовыми ресурсами. Важно грамотно разработать план закупки, управление сырьем и материалами. От этого зависят размер налога на добавленную стоимость, оборачиваемость оборотных средств и, в конечном счете, рентабельность.

Непродуманная политика, как уже было сказано, может привести к серьезным экономическим потерям.

По мере развития рынка роль планирования постоянно возрастает, наблюдается жесткая связь между успешной деятельностью организации и бизнес-планированием.

Таким образом, можно сделать вывод, что бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание бизнеса предприятия, которое содержит сведения о проектах, затратах и источниках финансирования, которое, в конечном счете, направлено на достижение целей.

Цели бизнес-плана можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние цели:

- планирование собственной деятельности для принятия решения о целесообразности открытия нового предприятия;

- стратегические цели – ориентированы на решение перспективных задач, например, определить, насколько предприятие готово в дальнейшем выйти на лидирующие позиции на рынке;

- оперативные цели – ориентированы на ближайший период, например год. В данном случае бизнес-план может использоваться для определения финансовых и экономических показателей на ближайшее время;

- обоснование в реорганизации существующего предприятия.

Внешние цели:

- презентация для инвестора с целью обоснования эффективности вложения денежных средств;
- обоснования для кредитора при рассмотрении вопроса о выдаче займа, так как банки хотят быть уверены в предприятии, кредитором которого они готовы стать;
- для совместного бизнеса с партнером, так как наличие качественного бизнес-плана дает уверенность потенциальному партнеру и повышает шансы на дальнейшее сотрудничество;
- для заключения крупного договора. Если речь идет о крупной сумме и крупном заказчике, то наличие бизнес-плана может являться обязательным условием для оформления сделки.

Бизнес-план может иметь следующие задачи:

- определение направления деятельности;
- формулировка целей предприятия, как долгосрочных, так и краткосрочных, тактика их достижения;
- оценка операционных и финансовых рисков;
- выявление соответствий имеющихся ресурсов предъявляемым требованиям для достижения целей;
- оценка финансового положения предприятия, расчет финансовых и экономических показателей.

Выделим несколько основных функций бизнес-плана:

- возможность использования бизнес-плана при разработке стратегии бизнеса. Эта функция необходима при создании предприятия, а также при разработке новых направлений деятельности;
- бизнес-план позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать внутренние процессы;
- бизнес-план помогает в привлечении денежных средств как от инвесторов, так и от кредиторов. Предприятию в современных условиях практически невозможно осуществлять свою деятельность без использования кредитных

средств. Банки предпринимают целый комплекс мер для обеспечения возврата денежных средств, таких как поручительство или залог, но зачастую решающим фактором является наличие проработанного бизнес-плана;

- бизнес-план позволяет привлекать новых партнеров. Решение вопроса о предоставлении капитала или ресурсов нередко принимается на основе бизнес-плана предприятия;

- с помощью бизнес-плана сотрудники являются более информированными о стратегии развития предприятия, что, в свою очередь, позволяет лучше координировать усилия для достижения поставленных целей и создавать дополнительную мотивацию;

- подготовка к оформлению документов, предварительный сбор необходимой информации (общей, организационной, технической, финансовой);

- определение целей – при бизнес-планировании важно понимать, какие цели преследуются, какие задачи предстоит решить;

- определение потенциальных инвесторов и кредиторов;

- принятие решения о структуре бизнес-плана;

- сбор необходимой информации – на данном этапе подключаются все ответственные лица;

- непосредственно составление бизнес-плана;

- экспертиза бизнес-плана – передача его руководителю, инвесторам, кредиторам.

Бизнес-план в соответствии с объемом можно разделить на 2 категории: краткий и полный.

Краткий бизнес-план – около 10 страниц. Краткий бизнес-план может потребовать банк для предоставления небольшого кредита. Краткий бизнес-план используется, чтобы заинтересовать потенциальных инвесторов и получить их предварительные комментарии, которые впоследствии будут полезны уже при подготовке полного бизнес-плана. Также краткий бизнес-план используется для прогнозного расчета финансовых и экономических показателей на определенный период.

Полный бизнес-план – от 10 до 30 страниц. Можно назвать эту категорию традиционной. Такой бизнес-план освещает все аспекты деятельности предприятия. Полный бизнес-план необходим для привлечения финансирования в крупных размерах. Полный бизнес-план необходим руководству предприятия для оценки деятельности, эффективности использования финансовых ресурсов.

Таким образом, можно сделать вывод, что бизнес-план – это документ, в котором:

- описываются все основные аспекты будущего коммерческого предприятия;
- анализируются проблемы, с которыми оно может столкнуться;
- определяются способы решения этих проблем.

Бизнес-план является руководством к действию. Причем бизнес-план включает в себя и технологическое и экономическое планирование. Необходимо помнить, что только выполнение совокупных задач приведет предприятие к максимальной прибыли.

Список литературы

1. Рыхтикова Н.А. Состояние и перспективы развития корпоративных систем управления рисками // Управление экономическими системами. – 2018. – №9. – 36 с.
2. Составление бюджета движения денежных средств или БДДС на примерах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: 1cashflow.ru, 2016
3. Карпов А. Бюджет доходов и расходов // Budgeting Technology. – 2018.