

А.И. Рутковская

Белорусский национальный технический университет, Anuta013@mail.ru

В условиях рыночной экономики достаточно сложно добиться успеха без своевременного и эффективного планирования коммерческой деятельности, систематического сбора и аккумуляции информации как о текущем состоянии бизнес–среды с учетом пяти сил конкуренции М. Портера, так и о перспективах и возможностях развития. В условиях увеличения количества новых конкурентов и усиления позиций существующих, коммерческой организации необходимо регулярно заниматься поиском путей оптимизации внутренних бизнес–процессов, а также точно определять будущие перспективы. Именно планирование позволяет разумно определить вектор будущего развития.

Одним из видов планирования является бизнес–планирование, которое предполагает комплексный подход к объекту планирования, включающий планирование производства, маркетинга, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.

Выделяют несколько этапов бизнес – планирования:

- 1) оценка осуществимости (отыскание комплекса поддающихся осуществлению концепций);
- 2) отбор и разработка оптимальной концепции;
- 3) описание стратегии извлечения прибыли;
- 4) оценка и изменение концепции в соответствии с требованиями внешней и внутренней среды [4, с. 61].

Как правило, формальным результатом бизнес–планирования является бизнес–план, который может составляться с целью предварительной оценки эффективности конкретного направления развития фирмы, а также в случае необходимости привлечения кредитов для пополнения оборотных средств предприятия, простого и расширенного воспроизводства основных средств, приобретения нематериальных активов, создания нового бизнеса, финансового оздоровления организации и т.д.

Байкалова А.И. рассматривает бизнес–план как комплексный документ, отражающий основные аспекты и показатели деятельности предприятия, дающие полное объективное представление о бизнесе [2, с.12].

По мнению разработчиков курса МВА, бизнес-план представляет собой краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса (сделки).

Практика планирования выделяет несколько типов бизнес-планов. Каждый тип бизнес-плана имеет свои особенности, так выделяют четыре типа бизнес-планов.

1. Внутренний бизнес-план фирмы (используется для реализации программы фирмы);
2. Бизнес-план для получения кредитов с целью пополнения оборотных средств предприятия;
3. Инвестиционный бизнес-план;
4. Бизнес-план финансового оздоровления (заполняется предприятием, находящимся в состоянии неплатежеспособности) [2, с.12].

Бизнес-планы могут ориентироваться на внешние источники средств как отечественных, так и иностранных инвесторов, в первом случае используются закрепленные на законодательном уровне Правительством Республики Беларусь стандарты по разработке бизнес-планов, в качестве которых выступают «Правила подготовки бизнес-планов инвестиционных проектов», утвержденные Постановлением Минэкономики № 158 от 31 августа 2005г.

Согласно данным Правилам разработка и реализация инвестиционного проекта от первоначальной идеи до его завершения может быть представлена в виде цикла, состоящего из четырех стадий: предынвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной и ликвидационной.

Ориентировочный объем описательной части бизнес-плана должен составлять не менее 20 страниц при проведении расчетов в соответствии с упрощенными требованиями и не менее 40 страниц – при проведении расчетов в полном объеме. Правилами предусмотрены следующие разделы бизнес-плана:

- 1) Резюме;
- 2) Характеристика организации и стратегия её развития;
- 3) Описание продукции, услуги;
- 4) Анализ рынков сбыта, стратегия маркетинга;
- 5) Производственный план;
- 6) Организационный план;
- 7) Инвестиционный план;
- 8) Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности;
- 9) Показатели эффективности проекта;
- 10) Юридический план.

Также существуют международные стандарты, рекомендуемые к применению при подготовке бизнес-планов, ориентированных на иностранные источники финансирования, например: стандарты UNIDO – для поиска инвестиций на американском рынке; стандарты EBRD – для организаций, работающих с Мировым банком; правила TACIS – для тех, кто рассчитывает на поддержку резидентов Европейского Союза; стандарты крупнейшей международной аудиторской компании KPMG – для клиентов данной компании.

В результаты исследования международных стандартов бизнес-планирования и возможностей использования зарубежного опыта в рамках действующего законодательства можно сделать вывод о схожести их структур и содержаний, однако, существует несколько отличий, которые разумным и перспективным было бы позаимствовать:

— экологическая оценка проекта: в современных условиях, когда мировое сообщество обеспокоено экологической обстановкой, особенно актуальным было бы требование об обязательном включении данного раздела в структуру бизнес-плана, что, в свою очередь, способствовало бы повышению экологической ответственности и грамотности разработчиков, инвесторов и руководства предприятий;

— SWOT-анализ как отдельный раздел бизнес-плана: в Республике Беларусь распространена практика проведения данного анализа на предынвестиционной стадии и отражение отдельных результатов анализа в разделе бизнес-плана «характеристика организации и стратегия ее развития». Включение полноценного SWOT-анализа в бизнес-план поможет инвесторам оценить эффективность проведенных маркетинговых исследований и понять в какой степени бизнес-идеи учитывают сильные и слабые стороны организации, внешние угрозы и возможности;

— демографический анализ, используемый в стандартах KPMG на этапе анализа рынка и отрасли: будет способствовать более точным оценкам потенциала рынка, повышению объективности прогнозов спроса на продукцию в долгосрочном периоде.

В современной экономике можно наблюдать рост бизнес–активности: с каждым годом увеличивается количество желающих открыть свое дело, создаются бизнес–сообщества, проводятся семинары, интенсивы по созданию бизнеса. Чтобы устоять в конкурентной борьбе уже существующие организации вынуждены разрабатывать новые стратегии развития, организовывать дополнительные направления деятельности, внедрять новые технологии. Всем вышеперечисленным действиям, как правило, сопутствует составление бизнес–плана, что обуславливает его широкое применение и актуализирует выбранную тему.

Список использованных источников:

1. Об утверждении правил по разработке бизнес–планов инвестиционных проектов : Постановление Министерства Экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 158 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 22.12.2007 г., № 8/17772;
2. Байкалова А.И. Бизнес–планирование: Учебное пособие. – Томск, 2004. – 53 с.;
3. Лопарева, А.М. Бизнес–планирование: учебно–методический комплекс / А.М. Лопарева. – М.: Форум, 2011. – 176 с.;
4. Мелких Е.Г. Внутрифирменное планирование: Учебное пособие. В 2 ч., ч.2/ Е.Г. Мелких. – Минск: БНТУ, 2005. – 80 с.;
5. Савельев Ю.В., Жирнель Е.В. Бизнес–планирование и разработка инвестиционных проектов: Учебно–методическое пособие. – Петрозаводск, 2007. – 78 с.;