

## Лекция вводная №1

**Дата проведения:** 01.09.2020г.

**Группа:** 4 ЭМ-117

**Преподаватель** Естемесов Т.Н.

**Тема: Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации (предприятия)**

**Задание** Ответить на вопросы

Контрольные вопросы

1. В чем заключается сущность планирования?
2. Из каких разделов состоит бизнес-план?
3. Для каких целей составляют бизнес-план?
4. Когда составляют бизнес-план?
5. Кто может быть привлечен для разработки бизнес-плана?
6. Перечислите виды планирования.

Слово «бизнес» (от англ. business) означает любое занятие, дело, приносящее доход. Человек, занимающийся бизнесом, — это бизнесмен (от англ. businessman), т. е. делец, коммерсант, предприниматель. В новых экономических справочниках бизнесом называется экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции (товаров, работ, услуг). Также понятие «бизнес» может рассматриваться как синоним понятия «предпринимательство». Предпринимательская деятельность, предпринимательство представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли, осуществляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно правовой формой предприятия. Таким образом, бизнес — это приносящая доход деятельность граждан, имеющих собственность. Кроме того, бизнес — это и совокупность отношений между всеми его участниками, образующими команду единомышленников с целью получения дохода, прибыли, развития фирмы, предприятия, организации. В условиях рыночных отношений деятельность предприятий будет эффективной, только если их руководители будут планировать деятельность предприятий и анализировать свои возможности и возможности конкурентов, состояние целевых рынков и др.

В настоящее время руководитель предприятия должен точно представлять свои потребности в материальных, трудовых, интеллектуальных и финансовых ресурсах. Планирование позволяет проанализировать весь комплекс будущих операций бизнеса. Именно при планировании дальнейшего развития предприятия появляется реальная возможность минимизировать внутренние и часть внешних рисков компании, сохранить гибкость управления производством.

Процесс бизнес-планирования занимает центральное место в деятельности любой фирмы.

При создании любого предприятия, разработке новой продукции, введении новой техники, технологии или расширении действующего предприятия возникает «экономическая идея», которую необходимо обосновать, рассчитать предполагаемую прибыль от внедрения данной идеи в жизнь. Далее оценивают имеющиеся ресурсы фирмы, чтобы определить, возможно ли с их помощью реализовать «экономическую идею». На основании этих показателей формулируют цели, задачи и рассматривают проблемы, которые могут возникнуть. В дальнейшем предприятие самостоятельно или с помощью консалтинговых фирм разрабатывает бизнес-план реализации экономической идеи, в который включает все финансы, т.е. имеющиеся финансы предприятия и заемные финансы (в случае, если бизнес-план разрабатывается для инвестора). Проводят расчеты, определяют общую прибыль от реализации «экономической идеи» и в обязательном порядке распределяют ее на прибыль инвестора и прибыль предприятия. Отметим, что прибыль не всегда распределяется пропорционально вложенному капиталу. Прибыль инвестора может включать только заранее оговоренные проценты за пользование заемными средствами.

При планировании ориентируются на собственные источники и привлекаемые средства. При этом предусматривают реальные каналы приобретения основных и оборотных фондов, найма производственного персонала, обеспечение необходимых условий работы и др. Особое значение придают определению размеров и характера использования всех фондов, необходимых для обеспечения потребностей производства и материального стимулирования работников. Для этого можно использовать разные виды планирования. 1.

Стратегическое планирование (продуктовой программы и потенциала, структуры потенциала). Оно включает в себя: •

планирование полей бизнеса с интегрированным планированием функциональных и региональных стратегий, в которое в свою очередь входят планирование полей бизнеса в целом и планирование каждого поля бизнеса; •

планирование организационной структуры и правовой формы (структуры потенциала), в котором выделяют планирование организационной структуры и планирование правовой формы. 2.

Планирование системы управления. Оно включает в себя: •

планирование расстановки руководящих кадров; •

планирование системы стимулирования руководящих кадров; •

планирование информационной системы менеджмента. 3.

Оперативное планирование. 4.

Планирование результата и финансовое планирование.

Трудности планирования обусловлены несовершенством существующей современной законодательной базы, а также тем, что решения, принятые в сфере планирования, не всегда имеют достаточное научное и правовое обоснование.

Таким образом, экономическая модель планирования окончательно не определена, а конкретный механизм планирования, анализа инвестиционной политики нуждается в корректировке.

Как международная, так и отечественная практика свидетельствуют, что планирование является неотъемлемой частью управления предприятием. Сущность планирования заключается в следующем. Оно выступает как непрерывный процесс принятия управленческих решений, в ходе которого устанавливаются и постоянно уточняются цели и задачи развития предприятия; определяют стратегию и политику их достижения; разрабатывают детальные планы, в которых скоординированы различные аспекты развития экономики предприятия. Следует помнить, что любая предпринимательская деятельность имеет дело с выбором возможной альтернативы развития из множества вариантов. Исходной посылкой планирования являются принципы единства, участия, непрерывности, гибкости и точности, позволяющие обеспечивать денежные поступления и прибыль в объеме, удовлетворяющем заинтересованных в результатах работы группы лиц.

Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять, какой будет его потребность в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, определить источники их получения, а также уметь четко рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы (предприятия).

В условиях рыночной экономики предприниматели не могут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и собственных перспективах и возможностях. При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности и для разных фирм и необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться и суметь преодолеть потенциальные трудности и опасности и тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей. 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 этих и некоторых других целей применяют бизнес-план. В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Он описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь своих целей и задач, в первую очередь, повышения прибыльности работы.

Правильно разработанный бизнес-план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, составлять перспективные планы своего развития.

Бизнес-план является постоянным документом: он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и на рынке, где действует предприятие.

В связи с тем что бизнес-план представляет собой результат исследований и организационной работы, цель которых — изучение конкретного направления деятельности фирмы на определенном рынке в сложившихся организационно-экономических условиях, он опирается: •

- на конкретный проект производства определенного товара (услуг);

- 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 документов, определяющих стратегию развития фирмы.

Он более подробно разрабатывает ее экономический и финансовый аспекты, дает технико-экономическое обоснование конкретным мероприятиям. Бизнес-план охватывает одну из частей инвестиционной программы, позволяющей дать экономическую оценку намеченным мероприятиям, срок реализации которой обычно ограничен одним или несколькими годами (часто корреспондирующими со сроками средне- и долгосрочных кредитов).

Бизнес-план позволяет решать целый ряд задач, каждую из которых можно решить только во взаимосвязи с другими задачами. Основными из них являются следующие: •

- обоснование экономической целесообразности направлений развития фирмы;

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

- определение намеченного источника финансирования реализации выбранной стратегии;

- подбор работников, которые способны реализовать данный план.

Бизнес-план — важное средство для увеличения капитала компании. В процессе его составления можно тщательно проанализировать начатое дело во всех деталях. Бизнес-план служит основой бизнес-предложения при переговорах с будущими партнерами и играет важную роль при приглашении на работу основного персонала фирмы.

Рассмотрим структуру, функции и этапы составления бизнес - плана.

Бизнес-план — это документ, который включает в себя описание фирмы или проекта, потенциал, оценку внешней и внутренней среды, конкретные данные о развитии бизнеса. Его составляют для того, чтобы лучше понять деятельность фирмы и ее перспективы, а также доказать заинтересованной стороне, что бизнес выгоден и прибылен.

Бизнес-план разрабатывают для внешнего и внутреннего использования. В первом случае он служит для разработки стратегии бизнеса и его конкретных перспектив в виде системы количественных и качественных показателей развития фирмы. Если бизнес-план разрабатывают для внешнего использования, то он служит для привлечения инвестиций и партнеров. В первом случае в бизнес-плане инвестиционного проекта необходимо показать комплексную оценку проекта и выгоду вложения денежных средств.

Любой бизнес-план, как правило, состоит из нескольких разделов. 1.

Резюме. 2.

Фирма и отрасль, в которой она занята. 3.

Товар, продукция, работы, услуги. 4.

Рынок. 5.

План маркетинга. 6.

План производства. 7.

План менеджмента. 8.

Потребность в финансировании. 9.

Финансовые планы.

Основные этапы составления бизнес-плана включают в себя: 1) определение источников нужной информации; 2) формулировку целей подготовки бизнес-плана; 3) определение целевых читателей (необходимо учитывать их требования); 4) выстраивание общей структуры бизнес-плана (определение основных разделов и подразделов или перечня вопросов); 5) сбор информации для подготовки каждого из разделов бизнес-плана; 6) непосредственное написание бизнес-плана; 7) экспертную оценку авторитетным, но не заинтересованным лицом; 8) доработку бизнес-плана по рекомендации экспертов; 9) презентацию бизнес-плана (в данном случае понимается, что бизнес-план — это товар, который необходимо продать инвестору или партнеру).

В следующей главе подробно изучим разделы бизнес-плана и ответим на ряд вопросов, которые помогут нам понять порядок его построения.