



Бизнес план предприятия


его содержание и этапы разработки

- 
- Бизнес план - это именно то, с чего необходимо начинать любой успешный бизнес-проект. Это требуется как для общего увеличения КПД предприятия, так и для развития и планирования повышения отдачи от каждого отдельно взятого сотрудника.

- 
- И именно для этого составляется бизнес-план, являющийся важнейшим фактором в успешной работе предприятия. В жестких условиях рыночной конкуренции бизнес-план позволяет быстро реагировать на изменения, происходящие как на самом предприятии, так и за его пределами.


При выполнении нескольких условий все это становится возможным:

- администрация и инвестор имеют точное представление о финансах и месте, которое занимает предприятие в системе рынка;
- имеются четко оговоренные задачи, на выполнение которых ориентировано предприятие;
- поэтапно выполняются условия для решения этих задач

- 
- Бизнес-план является лицом проекта, в котором для инвестора расписаны все положения, при которых вкладываемые средства будут работать наиболее эффективно. Так же инвестор сможет увидеть, при каких условиях возможны риски для вкладываемых инвестиций.
 - Имея хорошо составленный бизнес-план, можно с уверенностью прогнозировать развитие предприятия, сделать его более легким в управлении и развитии.




5 факторов требующих внимания при составлении бизнес плана




В первую очередь бизнес-план ориентирован больше на новые проекты, такие как расширение, модернизация, новые направления деятельности предприятия.


Социально-экономическое планирование ориентируется на виды настоящей и перспективной деятельности предприятия.




Во-вторых, Бизнес план разрабатывается под четко заданную задачу, которая имеет ограничения по срокам исполнения. Также он ограничен не только временными рамками, но и имеет узкую специализацию. По завершению проекта работа над ним прекращается. Тогда как внутрипроизводственное планирование осуществляется постоянно на всех уровнях производства. Примером может служить месячный план или же годовой план. По истечении срока он корректируется и снова запускается в работу, и он не имеет таких узких специализированных рамок как бизнес-план.



В-третьих, основным моментом разработки бизнес-плана является то, что он делается в основном при открытии нового дела. В бизнес-плане предоставлена доходная часть проекта с учетом степени риска не только в хозяйственной деятельности предприятия, но и учитываются риски связанные с внешнеэкономической деятельностью предприятия. И основная задача бизнес-плана показать предполагаемым инвесторам его надежности и получения прибыли при вложении в этот проект инвестиций. Бизнес-план используется в основном для предоставления его при получении кредитов и получения внешних инвестиций. Внутрипроизводственные планы используются в основном для внутрихозяйственной деятельности.




В-четвертых, Бизнес-план используется и разрабатывается с участием руководителя фирмы, в котором обсуждается и принимается стратегическая линия будущего предприятия, его развитие в дальнейшем. Ставятся задачи, на которые предприятие будет ориентировано и способы их решения. Внутрифирменное планирование отличается тем, что его производит состав работников предприятия, включающий в себя экономистов, плановиков, а также подразделений предприятия участвующих непосредственно в производственном процессе.




В-пятых, к сожалению, на данной момент нет бизнес-планов, имеющих под собой научную базу. Согласованную с нашим действительным положением дел на рынке. Все, что мы имеем пособия, касающиеся бизнес-планирования за рубежом и которые не соответствуют сложившимся у нас рыночно-хозяйственным отношениям.


В нынешних рыночных условиях задачи каждого предприятия сводятся к решению нескольких вопросов:


- Каким видом хозяйственной деятельности будет, занимается предприятие, какая продукция или услуги будут востребованы на внутреннем и внешнем рынках
- Будет ли спрос на произведенные товары или услуги предприятия и, в каких пределах спрос будет изменяться
- Какие средства и ресурсы, какое их количество понадобится для осуществления проекта
- Стоимость ресурсов для осуществления проекта и надежные партнеры, могущие их поставить
- Сколько потребуется средств на организацию производства, сбыт продукции и оплату услуг сопутствующих сбыту

- 
- Сколько будет стоить выпущенная продукция на рынке и как повлияет на цену политика конкурентов данной продукции
 - Какая может быть прибыль по реализации проекта и как распределять ее между всеми участвовавшими в этом проекте
 - Какой КПД будет у производства и как его можно увеличить



Также нужно учесть платежеспособность предприятия, источник инвестиций или кредитования. Для начального составления и обоснования проекта нужны следующие показатели, которые зависят от данных условий рынка:

- 
- общие исходные данные и условия выполнения проекта;
 - рынок сбыта продукции и производственная мощность;
 - материальные факторы производства и требуемые ресурсы;
 - местонахождение предприятия и транспортные связи;
 - проектно-конструкторская документация;
 - организация предприятия и накладные расходы;
 - потребность трудовых ресурсов и источники покрытия;
 - планирование сроков осуществления проекта;
 - финансово-экономическая оценка бизнес-проекта.



Вашему вниманию предоставим структуру, действующую для расчета бизнес-планов на иностранных предприятиях, работающих за рубежом. Где указано более точно, какую они применяют информацию и, какие, на основании ее делают выводы:

Титульный лист включает

- юридический адрес фирмы (название и адрес фирмы); имена и адреса ее учредителей, суть предлагаемого проекта и его название; стоимость проекта.

Вводная часть рассказывает об основных положениях предлагаемого проекта, его значимость.

Анализ положения дел в отрасли

- В данном разделе описывается текущая ситуация в отрасли и тенденции ее развития; потенциальные конкуренты (их количество и размер (крупные или средние фирмы); предполагаемые потребители.

Производственный план

- содержание производственного и технологического процессов; предполагаемые субподрядчики и партнеры; стоимость основных производственных фондов различного назначения (иногда дается их описание); номенклатура и объем выпускаемой продукции; перечень применяемых сырья и материалов; возможные поставщики сырья.

Организационный план

- предполагаемая форма собственности; сведения о партнерах (пайщиках; ответственность партнеров; состав руководящих органов; организационная структура фирмы; распределение функций и обязанностей внутри фирмы.

Финансовый план

- план доходов и расходов деятельности фирмы; денежные поступления и различные платежи; примерный балансовый план; рассчитывается точка самоокупаемости; основные источники поступления денежных средств; порядок использования доходов, полученных в результате основной деятельности.



канец