

Лекция 4. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности

План лекции:

1. Содержание бизнес-планирования в деятельности предпринимателя.
2. Роль бизнес-плана в предпринимательском бизнес-планировании
3. Типы бизнес-планов

Цель лекции: Принцип многоуровневой бизнес-планирования проявляется в том, что для каждого из уровней представления будущего необходимы свои планы, обеспечивающие различные степени конкретизации действий.

Планирование — это инструмент управления. Предприниматель предлагает обществу товары и услуги, в которых нуждаются люди. Для того, чтобы иметь эти товары и услуги, их нужно произвести, привезти и разместить доступно для покупателей. Для проектирования этих действий предприниматель использует бизнес-планирование.

Бизнес-планирование:

формулирует конкретные, рыночные цели предпринимателя;
определяет объемы ресурсов, необходимые для их достижения;
проектирует порядок выполнения работ.

Бизнес-планирование опирается на знания, умения, навыки, опыт тех, кто осуществляет этот процесс. Как человек представляет картину окружающего мира, так он видит решение своих проблем и осуществляет планирование. Видение, представление желаемого состояния будущего — является базисной платформой планирования в бизнесе. В одних и тех же обстоятельствах различными предпринимателями могут быть приняты противоположные решения, так как знания, опыт и навыки, которыми руководствуются принимающие решения субъекты, обуславливают различное видение и проблем, и путей их преодоления.

Для комфортного существования человечеству необходимы производство и воспроизводство (т.е. повторение производства) многих благ. Понимание предназначения той или иной деятельности для общества в бизнесе означает понимание миссии. Осознание миссии дает возможность предпринимателям производить именно тот продукт, который будет настолько нужен и ценен для других людей, что они купят его. Миссия — это предназначение.

Организуя деятельность по производству автомобилей, продуктов питания, предприниматели выполняют разные миссии. Если кто-то из предпринимателей берет на себя решение проблем других, то они готовы ему платить, на этом можно заработать. Произвести товары, услуги за которые люди готовы заплатить, купить их — цель предпринимателей. Чем больше покупатель нуждается в товаре или услуге, тем больше он готов заплатить за них. Предприниматель, создающий ценность (товар/услугу) для других, готовых ее оплатить, получает возможность компенсировать затраты на производство и получить доход в форме прибыли.

Исполняя миссию, предприниматель вынужден формулировать цели. Цель — это желаемое состояние будущего, то, к чему стремится

предприниматель. В процессе бизнес-планирования предпринимателю необходимо четко, конкретно, реалистично, измеримо сформулировать цели. Если цель расплывчата, ее нельзя измерить, то невозможно правильно определить объем ресурсов, необходимых для ее достижения. Их может не хватить, или будут привлечены лишние ресурсы. Эти затраты приведут к более высокой цене выпускаемых товаров или услуг, их будет труднее продать, и предприниматель заработает меньше.

Цель — желаемое состояние будущего. Она должна быть:

конкретна, измерима, достижима;

определена во времени, нацелена на результат.

Цели могут распространяться на разные периоды времени и соответственно быть долгосрочными, среднесрочными и краткосрочными. Чтобы исполнить миссию, достигнуть поставленных целей, необходимо разграничить задачи, определить последовательность действий, которые необходимо осуществить для этого. Последовательность действий со сроками исполнения, ответственными, закреплённая в документе, обязательном для исполнения, представляет собой план. На основе этого документа предприниматель получает возможность контролировать во времени движение предпринимательской фирмы к достижению цели и, если необходимо, корректировать его.

Бизнес-план — это особый документ. В нем — воплощение концептуальной идеи предпринимателя относительно производства товара или создания услуги путем расчета необходимых ресурсов, проектирование способов организации производства. Это программа реализации конкретного проекта. Сформулированные и описанные в бизнес-плане представления о бизнесе позволяют обнаружить нюансы, которые не были явны на уровне «видения», представления предпринимателя. Предприниматель с помощью бизнес-плана выявляет, что способствует и препятствует будущему бизнесу, срок окупаемости проекта и другие существенные моменты. Бизнес-план является совокупностью анализа рыночной ситуации и функциональных планов по производству товара или созданию услуги, важнейшим инструментом предпринимательского бизнес-планирования предпринимательское.

В зависимости от назначения различают следующие типы бизнес-планов.

Внутренний бизнес-план внутренний.

Бизнес-план для кредиторов Бизнес-план для кредиторов.

Бизнес-план для получения государственных заказов Бизнес-план для получения государственных заказов.

Инвестиционный бизнес-план инвестиционный.

Антикризисный бизнес-план антикризисный.

Внутренний бизнес-план необходим предпринимателю, чтобы оценить перспективность своей бизнес-идеи. Он позволит увидеть будущую деятельность во всех подробностях, выявить объемы необходимых для ее реализации средств, определить риски, связанные с его осуществлением.

Этот тип бизнес-плана необходим как на самых первых этапах деятельности начинающих предпринимателей, так и тем, кто имеет опыт профессиональной предпринимательской деятельности.

Осуществление бизнес-проектов происходит не только за счет собственных средств, но и путем привлечения средств из внешних для предпринимателя источников. Заемные средства могут быть приобретены следующими способами:

посредством получения ссуды в коммерческом банке. Такая ссуда выдается на определенный срок и в полном объеме должна быть возвращена кредитору, кроме этого, необходимо уплатить проценты за пользование деньгами;

посредством привлечения внешних инвестиций под реализуемые проекты. Такие инвестиции могут осуществляться как физическими, так и юридическими лицами. После полного осуществления проекта инвесторы участвуют в распределении прибыли;

посредством привлечения средств на основе договора о совместной деятельности;

посредством получения средств в форме временной финансовой помощи;

посредством продажи облигаций, сертификатов, векселей, и других долговых ценных бумаг фирмы;

в результате получения средств на основе осуществления договоров финансового лизинга.

Бизнес-план представляет собой неотъемлемую часть заявки претендента на участие в конкурсном распределении централизованных инвестиционных ресурсов государства. На его основе оценивают преимущества претендентов и выбирают наиболее рациональных.

Создавая бизнес-план, предпринимателям важно учесть риски, которые обусловлены возможностью перехода бизнеса в чужие руки, если обязательства не будут выполнены в срок и в соответствующем размере. Привлекать заемный капитал безгранично — невозможно. Неизбежно наступает необходимость погасить долги.

Литература: <http://www.enbek.gov.kz/>

<http://www.kapital.kz/>

<http://headhunter.com.kz/>