

ЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розвиток підприємництва, його ефективність та успіх неможливі без планування діяльності господарюючого суб'єкта. Саме в процесі планування визначається мета підприємницької діяльності, стратегія, засоби та умови її досягнення. У світовій практиці плани реалізації підприємницьких задумів отримали назву бізнес-планів.

Добре розроблений та обґрунтований бізнес-план є важливим підґрунтям так званої бізнес-пропозиції, використовується у процесі переговорів з партнерами, відіграє важливу роль у підборі на роботу кваліфікованих фахівців і використовується для залучення надійних інвесторів та кредиторів.

Теоретичні та практичні питання складання бізнес-плану розглянуті у наукових працях багатьох вчених, серед яких: Алексеева М.М., Ліпсіс І.В., Ляпунова С.И., Маркова В.Д., Пальчик О.І., Покропивний С.Ф., Полякова А.Р., Скірко Ю.І., Чичина В.А. та ін.

Разом з тим багато проблем, що пов'язані з бізнес-плануванням, не тільки не досліджені, але й не поставлені. Так, у наукових дослідженнях ще недостатньо виразно визначена позиція щодо взаємодії плану і ринку, місце відносин планомірності в розвиненій ринковій системі. Відсутні роботи, які б комплексно розглядали проблему бізнес-планування розвитку підприємств у сучасних умовах.

Сучасний стан бізнес-планування в Україні потребує більш детального дослідження і аналізу, що допоможе виявити основні проблемні моменти і слабкі місця.

Бізнес-план – письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним.

Українське законодавство на сьогодні не закріплює обов'язковості розробки бізнес-плану. Останній є новим документом для більшості українських підприємств.

Бізнес-план є важливою складовою, яку обов'язково повинен включати в себе кожний комплекс робіт з управління діловими проектами. Саме у ньому дається оцінка ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей в умовах посилення конкуренції. Бізнес-план включає оцінку поточного стану підприємства, сильних і слабких сторін виробництва, аналізу кон'юнктури ринку, інформацію про клієнтів та розробку мети і завдань стратегічного плану розвитку підприємства.

Мета розробки бізнес-плану – спланувати господарську діяльність підприємства на найближчий і віддалений періоди у відповідність до потреб ринку і можливостей отримання необхідних ресурсів.

Існує кілька цілей складання бізнес-плану, відповідно до яких прийнято виділяти такі типи бізнес-планів:

1. Повний бізнес-план комерційної ідеї або інвестиційного проекту – виклад для потенційного партнера або інвестора результатів маркетингового дослідження, обґрунтування стратегії освоєння ринку, передбачуваних фінансових результатів.

2. Бізнес-план комерційної ідеї або інвестиційного проекту – основа для переговорів з потенційним інвестором чи партнером для з'ясування ступеня його зацікавленості або можливого залучення до проекту.

3. Бізнес-план компанії – виклад перспектив розвитку компанії на майбутній плановий період перед радою директорів або зборами акціонерів з вказівкою основних бюджетних позначок і господарських показників для обґрунтування обсягів інвестицій або інших ресурсів.

4. Бізнес-план структурного підрозділу – виклад перед вищим керівництвом корпорації плану розвитку господарської діяльності підрозділу для обґрунтування обсягів і ступеня пріоритетності централізовано виділених ресурсів або величини приросту.

5. Бізнес-план (заявка на кредит) для отримання на комерційній основі позикових коштів від організації-кредитора.

6. Бізнес-план (заявка на грант) для отримання коштів з державного бюджету або благодійних фондів для вирішення гострих соціально-політичних проблем з обґрунтуванням прямих і непрямих вигід для регіону або суспільства в цілому від виділення коштів або ресурсів під даний проект.

7. Бізнес-план розвитку регіону – обґрунтування перспектив соціально-економічного розвитку регіону та обсягів фінансування відповідних програм для органів із бюджетними повноваженнями.

Бізнес-план має бути досить докладним, щоб ознайомившись з ним, потенційні інвестори і кредитори змогли отримати повне уявлення про пропонований проект і його цілі. Склад бізнес-плану і ступінь його деталізації залежать від розмірів майбутнього проекту і сфери, до якої він відноситься. Бізнес-план повинен бути складений обов'язково в письмовій формі.

Форма і структура бізнес-плану визначаються підприємством самостійно, оскільки стандартної структури бізнес-плану не існує. Перелік розділів та вимог до їх змісту, як правило, визначається суб'єктом, для якого призначений бізнес-план. У всіх випадках в ньому повинні знайти відображення концепція підприємництва і цілей виробництва, відмінні особливості продукції, що випускається і частка задоволення нею потреб ринку, тактика поведінки підприємства на певних ринкових сегментах, фінансовий план і стратегія фінансування, інвестування та розвитку виробництва з детальними розрахунками витрат виробництва і реалізації (калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг), використання ресурсів.

Бізнес-план допомагає реально оцінити ідею, втілити її у відповідну документацію, визначити ефективність, найбільш слабкі сторони проекту та управляти процесом його реалізації.

Якісний бізнес-план дасть змогу розв'язати чимало завдань, основними серед яких є наступні:

1. Визначити конкретні напрями діяльності підприємства, цільові ринки і місце підприємства на цих ринках.

2. Сформулювати довгострокові і короткострокові цілі підприємства, стратегії і тактики їх досягнення. Визначити осіб, відповідальних за реалізацію кожної стратегії.

3. Вибрати склад і визначити показники товарів і послуг, які будуть пропонуватися підприємством споживачам. Оцінити виробничі і торгові витрати по їх створенню і реалізації.

4. Оцінити відповідність кадрів підприємства і умов для мотивації їх праці вимогам щодо досягнення поставлених цілей.

5. Оцінити матеріальне і фінансове становище підприємства та відповідність матеріальних і фінансових ресурсів досягненню поставлених цілей.

6. Визначити склад маркетингових заходів підприємства з вивчення ринку, реклами, стимулювання продажів, ціноутворення, каналом збуту.

Бізнес-план являється способом моделювання системи управління майбутнім бізнесом, ризиками, відношеннями з партнерами, зацікавленими сторонами. Практика свідчить, що успіх підприємницької діяльності визначають три фактори: правильне розуміння реальної ситуації в даний момент; чітка постановка цілей, що їх бажає досягти підприємець; якісне планування процесів переходу з одного стану в інший. Бізнес-план має допомогти вирішити всі ці проблеми. План з його конкретними комерційними цілями та програмою дій для їх досягнення спрямовує просування бізнесу до успіху.

Відповідальне ставлення та ґрунтовна підготовка бізнес-планів інноваційних проектів дозволяє досягнути поставлених цілей з мінімальними ризиками та у найкоротші терміни, що забезпечує підвищення ефективності реалізації проектів, досягнення підприємствами конкурентних переваг та можливості їхнього подальшого сталого розвитку в умовах змін навколишнього середовища.

Наявність правильно розробленого і обґрунтованого бізнес-плану сприяє залученню капіталу, визначенню планів на майбутнє, ретельному вивченню передбачуваних ризиків і можливих труднощів, які можуть перешкодити практичній реалізації бізнес-проекту. Його впровадження дозволить значно підвищити конкурентоспроможність і ефективність діяльності підприємства та скоротити витрати.