

Кузнецова О.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: olga.kuznetsova.1995@mail.ru*

Эффективность бизнес-планирования на предприятии

В условиях рыночной экономики эффективность финансовой и производственной деятельности выражается в финансовых результатах. Целью любого предприятия является получение прибыли. Рассматривая цель деятельности предприятия нельзя не учитывать, что современные хозяйствующие субъекты находятся в динамичной среде, в которой присутствует высокая степень неопределенности, вызванная отсутствием точной информации. Поэтому в современных условиях рыночной экономики невозможно добиться успеха в бизнесе, если не планировать, не анализировать информацию на рынке и тщательно не изучать положение конкурентов.

Бизнес-план позволит решить те проблемы, которые сложились на предприятии по той или иной причине. Он включает в себя разработку мероприятий, целей и задач, которые ставятся на предприятии для достижения положительного результата. Также в нем отражаются сильные и слабые стороны производств. [1]

Чтобы составить бизнес-план необходимо адаптировать его к потребностям рынка. Для этого нужно включить в план такие категории как:

Резюме – сжатый обзор информации о предполагаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие, начиная свое дело или начиная имеющие. Также должны быть указаны необходимые финансовые ресурсы, срок окупаемости, ожидаемая прибыль и ее распределение.

Описание предприятия. В данном разделе дают краткую характеристику предприятия, товаров и услуг, место расположения, рынок сбыта, конкурентную среду, управление. Также описывается ситуации на предприятии в настоящий момент времени.

Описание услуг, работ, продукции. В данном разделе выделяется направленность бизнес-плана (продукция, услуги). И, в первую очередь, здесь необходимо отметить важность, уникальность товаров для потребителей.

Анализ рынка и конкуренции. Данный анализ направлен на выявление потенциальных потребителей, а именно цену, качество, время, точность поставки. Также необходимо дать оценку конкурентов с выявлением их слабых и сильных сторон.

Маркетинговый план. Этот план необходим для достижения намеченного объема продаж и получения максимальной прибыли. В этом разделе детализируются цели маркетинга по продаже конкретных товаров, определение рынка сбыта, тактика конкурентной борьбы. После этого определяется стратегия для достижения поставленных целей.

План производства. Такой план отражает производственный процесс, в котором необходимо указать его структуру и трудоемкость. Необходимо отразить потребность в производственных помещениях и площадях, потребность в материальных ресурсах, таких как сырье, материалы и др.[3]

Финансовый план. Определение эффективности определяемого бизнеса является главной целью финансового плана. В данном разделе необходимо отразить: общую потребность в инвестициях, источники финансирования, план доходов и расходов, потребность в оборотном капитале, срок окупаемости, отчет по прибыли, необходимые финансовые коэффициенты и показатели. Также в данном разделе рассчитывается безубыточность и запас финансовой прочности.

Инвестиционный план. В данном плане указывается объем требуемых ресурсов, цель привлечения заемных средств, срок кредитования, способность своевременно погашать кредит, наличие залога, анализ рисков [2].

В заключении необходимо отметить, что бизнес-планирование на предприятии должно быть эффективным. Результат эффективности планирования — прибыль, которая является одной из основных экономических категорий рыночного хозяйства. Она является показателем, который отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние результативности трудовой деятельности. Финансовое положение предприятий в настоящее время во многом зависит от его способности приносить необходимую прибыль.

Литература

1. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса. 2-е изд. / Р. Абрамс. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 486 с.
2. Кондратьев М.Н. Бизнес-планирование: учебное пособие /М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина, Ю. С. Трефилова. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – 144 с.
3. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок / Е.Р. Орлова. - М.: Омега-Л, 2013. - 168 с.