

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Анганзорова О.В., Струганова Е.А.

научный руководитель доцент, канд.экон.наук Петрученя И.В.

Сибирский федеральный университет

Торгово-экономический институт

Интерес потенциальных инвесторов к отдельным предприятиям и непосредственным проектам в России существовал и в период кризиса, уже сегодня стабилизировалась политическая ситуация, наметился рост экономики, что способствует росту инвестиционной активности. При выборе бизнес - проекта инвестор обращает внимание на приемлемое соотношение уровня риска и будущей доходности. Поэтому проблема подготовки предприятия для взаимодействия с инвестором становится все более актуальной. И эту проблему вынужден решать бизнес-план как детально разработанный стратегический план развития предприятия.

Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы предприятия.

В рыночной экономике предприниматели не смогут 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 о собственных перспективах и возможностях.

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Бизнес-план описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь свои цели и задачи, в первую очередь повышения прибыльности работы. Хорошо разработанный бизнес-план помогает предприятию расти, завоевывать новые позиции на рынке, где оно функционирует, составлять перспективные планы своего развития.

Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:

- определить конкретные направления деятельности фирмы;
- целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения;
- определить лиц, ответственных за реализацию стратегии; выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям;
- выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;
- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей; предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Ценность бизнес-плана определяется качеством содержащейся в нем информации и предположений. Так же ценность бизнес-плана определяется тем, что он:

- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
- содержит ориентир, как должен развиваться проект (предприятие);

- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Целевыми читателями бизнес – плана чаще всего являются следующие укрупненные категории:

- Организация и сотрудники компании, рассматривающие внутренние цели бизнес-плана;
- Целевая аудитория в виде инвесторов, кредиторов и всех тех, кто имеет возможность и желание вкладывать средства в бизнес, рассматривающие внешнее назначение бизнес-плана.

С помощью бизнес-плана фирма информирует потенциальных партнеров о своих возможностях и предложениях. Важнейшей задачей разработки бизнес-планов является проблема привлечения и обоснования инвестиций и кредитов, в том числе зарубежных, необходимых для осуществления проектов (предложений) технического перевооружения или реконструкции предприятия.

Особое внимание при написании бизнес-плана уделяется основным финансовым показателям, которым предшествуют серьезные расчеты, основывающиеся на учете всех необходимых затрат и прогнозов реализации, что даст возможность осознать свои силы в финансировании проекта и получения дохода.

Как правило затраты на открытие включают: затраты на регистрацию юридического лица; покупка (аренда) помещения; ремонт и обустройство; закупка оборудования и материалов; покупка технологий или авторства; траты, связанные с разрешительными документами и лицензиями. Далее все затраты делятся на постоянные и переменные. В список постоянных попадут: затраты на аренду помещения; зарплата (сотрудников, не работающих по сдельной системе); энергообеспечение, водоснабжение, отопление; связь; амортизация оборудования и его обслуживание; налоги и безопасность. В перечень переменных относят: затраты на материалы; зарплата (сотрудников, работающих на сдельной системе); электроэнергия (если расход зависит от количества товаров или услуг); логистика (затраты на доставку) и связь.

Величина дохода по проекту чаще всего определяются исходя их среднего чека и по желаемому уровню рентабельности.

Предпринимателей обычно больше всего волнует вопрос, как с помощью бизнес-плана получить банковский кредит или привлечь инвестиции. Получить кредитные ресурсы без такого документа бывает невозможно. Бизнес-план поможет убедить банкира в надежности вложения средств, в реальности возвращения выдаваемого кредита и получения собственной прибыли.

Стоит отметить, что банку в первую очередь интересны детали, касающиеся финансовой деятельности предприятия, а именно наличие ликвидного залога или поручителей, имеется ли у организации долговая нагрузка, скорость оборачиваемости товаров, планируемая прибыль после реализации проекта и т. д. Все это следует отразить в бизнес-плане для получения кредита.

Однако банковский кредит не является единственным инструментом финансирования. Обычно используется комбинация акционерного и заемного капитала. В настоящее время имеет место исключительно низкий вес банковских кредитов в финансирование инвестиций - 2,9%. Подавляющая их часть идет на кредитование оборотных средств и иные операции. Так же инвестиционный лизинг является одной из наиболее перспективных форм привлечения заемных ресурсов, который рассматривается как одна из разновидностей долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку.

Бизнес-план может включать в себя следующие разделы:

- общие сведения о компании - когда и где была образована фирма, ее состав собственников и руководства, численность персонала и т.п.

- текущее финансовое состояние фирмы - оценка основных финансовых коэффициентов ликвидности, платежеспособности, эффективности, рентабельности и т. д.
- описание проекта - общая информация о сути проекта, план реализации проекта, в том числе необходимые для этого сроки, маркетинговое исследование рынка (уровень конкуренции, анализ целевой аудитории потребителей) и анализ рисков проекта.
- финансовый план проекта - все доходы и расходы будущего проекта. Чаще финансовые учреждения соглашаются стать источником финансирования бизнес-плана, если их доля в стоимости проекта не будет превышать 50% от общих затрат. Особое значение придается срокам окупаемости проекта.

Разнообразие отраслей требует дифференцированного подхода и специфического набора информации. Методология бизнес-плана едина для всех видов проектов, любых типов экономических эффектов. Тем не менее, практика свидетельствует, что в ряде отраслей есть свои специфические особенности, без учета которых бизнес-план не может называться качественным. При разработке подобного документа особое внимание должно уделяться следующему набору параметров, позволяющих выделить особенности бизнес – плана в производстве, в торговле и в общественном питании: цель разработки, структура бизнес-плана, расчетные показатели, структура инвестиций в основной капитал, источники финансирования, назначение бизнес-плана, состояние и перспективы в отрасли, размер предприятия и опыт работы на рынке.

В качестве нормативной базы выступает Закон Красноярского края «О развитии малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае» принятый 4.12.2008г. с внесенными изменениями от 19.05.2011г. №12-5901. Также Министерством инвестиций и инноваций Красноярского края АНО "Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства" разработано методическое пособие для субъектов малого и среднего предпринимательства Красноярского края. Источник публикации - <http://www.smb24.ru> - Портал по поддержке малого и среднего предпринимательства Красноярского края.

Например, для открытия собственного дела государство предоставляет субсидии малому бизнесу. С каждым годом растёт количество желающих обрести поддержку в лице государства (в форме безвозмездных денежных средств). Для того чтобы получить субсидии малому бизнесу в 2013 году необходимым условием является составление бизнес-плана. В данном отчёте о своей будущей деятельности в обязательном порядке должно быть указано: цель получения государственной субсидии, расчёт расходов, экономическая обусловленность и целесообразность дела, предполагаемый срок окупаемости. Субсидии не предоставляются фирмам, связанным с табачным и алкогольным бизнесом, компаниям, занимающимся прокатом какого-либо оборудования или недвижимостью.

Максимальная сумма субсидии составляет 300 000 рублей, но на деле получается гораздо меньше. Субсидия на самозанятость предоставляется в размере 12-кратной максимальной величины пособия по безработице и составляет $(12 \cdot 4900) = 58\,800$ рублей, увеличенной на размер районного коэффициента. Субсидия на создание рабочих мест - предоставляется в размере 12-кратной максимальной величины пособия по безработице на каждое создаваемое дополнительное рабочее место (по 58 800 рублей на каждое создаваемое рабочее место).

Таким образом, бизнес-план в наши дни имеет огромное значение в деятельности любой фирмы, являясь объективной оценкой собственной предпринимательской деятельности, также бизнес-план является необходимым инструментом проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и со сложившейся на сегодняшний день экономической ситуацией.