

Воронин А.Е., Гаврилюк А.В.

УДК 65.012:21.001.14

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Введение. Критическое состояние экономики Украины, приведшее к падению уровня жизни многих социальных групп населения, требует принятия неотложных практических мер по оценке реальных возможностей предприятий, эффективности использования ими ресурсного, кадрового и финансового потенциала. Современные менеджеры и экономисты-финансисты должны владеть новыми, методологическими подходами в управлении производством, согласованными с международными требованиями. Одним из направлений такого подхода является стратегическое планирование, рабочим элементом которого является бизнес-планирование.

Главными причинами ухудшения положения дел в производственном секторе Украины и Крыма следует считать: жесткие и безальтернативные в условиях перестройки экономики процессы инфляции; отсутствие реальной государственной поддержки малому и среднему бизнесу при наличии пространных деклараций со стороны правительства; резкое ухудшение материально-технического обеспечения при нарушении традиционных межрегиональных связей; налоговый прессинг на производителя продукции и услуг; отсутствие или противоречивость нормативных документов друг другу; потеря работниками производственной сферы стимулов мотивации к труду; криминогенизация всех сфер экономики.

Постановка проблемы. Экономика современного периода создает сложные условия для функционирования предприятия в Украине и характеризуется:

- макроэкономической нестабильностью и высокой степенью неопределенности;
- резкими изменениями традиционных рынков сбыта и условий конкуренции;
- несоответствием законодательства и процедурных правил рыночным механизмам;
- противоречивостью (отсутствием) правовой среды;
- недействительностью привычных управленческих решений;
- усиливающимися социальными конфликтами.

Руководителям предприятий и специалистам с высшим образованием крайне необходимо понять, что в таких условиях только профессионализм и глубокие знания в области рыночных отношений, маркетинга, менеджмента, стратегического планирования и их постоянная работа по совершенствованию организации внутрихозяйственного производства помогут предприятиям выжить в этот трудный период.

Предпринимательство должно стать основной формой работы менеджеров всех уровней и специализации. Все должно быть подчинено и направлено на повышение инициативы, оправданного риска под имущественную ответственность, ради получения прибыли. В этом деле существенная роль отводится бизнес-планированию предприятий и организаций (отраслей, цехов, видов продукции или услуг), с помощью которого можно приспособиться к меняющимся и непредвиденным ситуациям путем разработки принципов поведения и тактических приемов деятельности.

Теоретики менеджмента и маркетинга (например, Ф. Котлер, Ли Якокка и др.) считают планирование деятельностью высшего порядка, которая всегда приводит к улучшению показателей сбыта и прибыли. В условиях перехода к рынку планирование является самой важной из всех организационно-управленческих функций и позволяет:

во-первых, устранить отрицательный эффект неопределенности и изменчивости среды функционирования предприятия (т.е. подготовка к внутренним переменам);

во-вторых, сосредоточить внимание на главных, наиболее существенных задачах и заставить руководителей и специалистов постоянно мыслить перспективно;

в-третьих, добиться экономичного функционирования предприятия, с целью получения максимально возможного размера прибыли в конкретной ситуации и не упустить выгоду в перспективе;

в-четвертых, обеспечить контроль, за производственно-финансовой деятельностью предприятия или подразделения на основе фиксированных в бизнес-плане показателей.

Изложение основного материала. Стратегическое и тактическое планирование строится на основе следующих принципов: анализа исходного уровня развития производства и финансового состояния предприятия, научной обоснованности, выделения существенных узловых вопросов, строгого соблюдения договорных обязательств, пропорциональности и сбалансированности, единства и непрерывности планирования, преемственности составления и проверки выполнения планов. В условиях рыночной экономики кардинально изменяется первый и главный принцип планирования: **от будущего к настоящему**, а не от прошлого к будущему (как было при социализме). Здесь же используются новые методы планирования: экспертной оценки, «мозговой атаки», построения сценариев, ситуационное моделирование, построение матриц, дисконтирование.

Почему же все-таки необходимо разрабатывать бизнес-план ?

Для отечественных условий бизнес-план актуален по следующим причинам:

- приток в экономику предпринимателей, слабо представляющих круг ожидающих их проблем в условиях рынка и учебные задачи высшей школы при подготовке специалистов предполагают массовое изучение методов бизнес-планирования;

- меняющаяся хозяйственная среда ставит и опытных руководителей перед необходимостью пересчитать все приемлемые варианты в непривычных условиях борьбы с конкурентами по известным методикам;

- необходимость обоснования заявок на иностранные инвестиции и кредиты местных банкиров на основе бизнес-планов;

- планирование маркетинговых мероприятий по сегментированию рынка, диверсификация и т.п.

Хотя бизнес-план в целом считается инструментом для получения кредита, он служит и другим целям:

- выявлению целей бизнеса;

- оказанию содействия выработке стратегии и оперативной тактики для достижения целей бизнеса;

- созданию системы показателей для измерения результатов деятельности;

- предоставлению инструментария управления бизнесом;

- предоставлению средств оценки сильных и слабых сторон бизнеса, а также выявлению альтернативных стратегий выживания.

Новые экономические условия, в которых действует предприятие, требуют иного подхода к планированию, они дают возможность руководителям и специалистам реализовать свои предпринимательские наклонности в условиях рыночной экономики, который явно затянулся и не может произойти мгновенно. Следовательно, переход на бизнес-планирование позволит на уровне предприятия решить следующие задачи:

- сформировать стратегию развития;

- провести маркетинговые исследования с целью выбора для производства продуктов, обладающих спросом на старых и новых рынках, определить возможности и пути сбыта продукции;

- оценить возможности управленческой команды;

- оценить соответствие организационных и технологических возможностей предприятия требованиям производства и сбыта выбранной продукции (работ или услуг);

- определить потенциальных партнеров по кооперации и бизнесу, основных поставщиков сырья и материально-технических ресурсов;

- выявить узкие места в производственном процессе;

- оценить финансовое положение предприятия с позиции инвестора.

Бизнес-план необходим потенциальным инвесторам, в том числе иностранным (банки, предприниматели, фонды и др.) и потенциальным партнерам, а также финансовым органам. Посредством этого плана доказывается эффективность вложения денежных средств в предлагаемое дело, показывается способность мыслить реалистично и оценивать все возможные аспекты: как положительные так и отрицательные. Для банка наличие бизнес-плана при осуществлении кредитования обязательно. Он убеждает в реальности возвращения выдаваемого кредита и получения собственной прибыли.

Таким образом, бизнес-план является документом на продажу для получения заемного капитала. Он позволяет предпринимателю увидеть перспективы бизнеса, оценить существующую экономическую ситуацию и возможности предприятия, определить самые эффективные направления развития и все необходимые действия по достижению поставленных целей, проанализировать свои идеи, проверить их разумность и реальность. В этой связи ценным является не только бизнес-план, но и процесс его разработки.

В успешном завершении бизнес-проектов, и прежде всего инвестиционных, и в их эффективном внедрении заинтересованы все участники, реализующие таким образом свои индивидуальные интересы, а именно:

- инвесторы получают в этом случае возврат вложенных капиталов и предусмотренные дивиденды;

- заказчик проекта (владелец, собственник, клиент) получает реализованный проект и доходы от его использования;

- руководитель проекта и его команда получают оплату по контракту, дополнительное вознаграждение по результатам работы и полученной прибыли и повышение профессионального рейтинга;

- органы власти получают налоги со всех участников, а также удовлетворение общественных, социальных и экологических нужд и требований на вверенной им территории;

- потребители получают необходимые им товары (работы, услуги), плата за которые обеспечивает прибыль, получаемую активными участниками проекта;

- другие заинтересованные стороны получают удовлетворение своих интересов.

Мониторинг в ходе разработки и реализации бизнес-планов позволяет легче преодолеть помехи и препятствия перехода к рыночной экономике.

Выводы. Наши будущие успехи в большей степени зависят от способностей предвидеть будущее, чем от умения контролировать прошлое.

Человеческая природа такова, что заставляет сразу переходить к принятию решений, минуя тщательный анализ новой ситуации. Это является источником заблуждений и ошибок.

Бизнес-план представляет собой всестороннее описание бизнеса и среды, в которой он действует, а также системы управления, в которой он нуждается для достижения поставленных целей.

Бизнес-план - планирующий документ, отражающий производственно-хозяйственное и финансовое состояние предприятия, его деловые (производственные) возможности, перспективы развития и пути реализации поставленных целей.

Бизнес-план является инструментом управления, помогает руководителю и менеджерам фирмы разобраться в перспективах роста и развития предприятия, предвидеть, возможные изменения и проблемы в будущем, контролировать текущую деятельность и оценивать развитие бизнеса в целом.

Бизнес-план предприятия должен быть ориентирован на производство конкурентоспособной продукции (работ, услуг), удовлетворяющей требованиям отечественного и мирового рынков,

обеспечивающей предприятию прибыль при рациональном использовании всех видов ресурсов и сохранении среды обитания человека (окружающей среды).

Бизнес-план разрабатывается командой менеджеров предприятия с привлечением, при необходимости, высококвалифицированных консультантов в области экономики, маркетинга, финансов, менеджмента и т.д.

Не существует стандарта на разработку бизнес-плана из-за различия целей бизнеса и бесконечного множества вариантов среды, в которой он действует. Следовательно, требуются серьезные навыки, чтобы описать 3-х или 5-ти летнюю перспективу развития бизнеса, особенно в быстро меняющихся экономических условиях Украины. Поэтому значительной частью любого бизнес-плана являются разделы планомерного контроля и регулирования бизнеса.

Каждый бизнес-план в своем роде уникален, но принципы его формирования являются общими для разработчиков. При составлении бизнес-плана используется статистическая информация, данные первичного, управленческого, финансового учета, маркетинговых исследований и др.

Затраты на разработку бизнес-плана относятся на себестоимость продукции (работ, услуг) по постановлению Кабинета министров Украины № 764 и в валовые расходы по Закону Украины «О налогообложении прибыли предприятий». Разработке бизнес-плана должны предшествовать прединвестиционные исследования, которые позволяют определить необходимость и целесообразность его разработки и его целевую направленность.

Источники и литература:

1. Воронин А. Е. Методические рекомендации и практическое руководство по составлению бизнес-плана : учеб. пособие / А. Е. Воронин и др. – 2-е изд., доп. и перераб. – Симферополь : Таврия, 2005.
2. Елович А. Я. Для чего и как разрабатывается бизнес-план : практ. руководство / А. Я. Елович. – Симферополь : ТПП, 2007.
3. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / под ред. В. М. Попова. – 7-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 488 с.

Воронін О.Є., Мамбетова Е.Р.

УДК 336.773:658.15

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК

Постановка проблеми в загальному вигляді. Діяльність будь-якого підприємства в системі ринкової економіки практично неможлива без використання різних форм залучення кредитних ресурсів. На сьогодні вітчизняний ринок банківських послуг широко представлений різними видами кредитів та умов їх надання в основному, орієнтованими на великі та середні підприємства і компанії. Так званий малий сектор економіки, представлений приватними підприємствами та підприємцями, фермерськими господарствами та іншими мікросуб'єктами підприємницької діяльності, не завжди має фінансову можливість для залучення банківських кредитів. Вирішити проблему залучення позикових коштів, необхідних для становлення та розвитку малого сектора економіки, на наш погляд, можливо через розвиток системи мікрокредитування. Однею зі структур в цієї системі є кредитні спілки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для детальнішого вивчення фінансової діяльності кредитних спілок, розкриття сутності і основ фінансового становища кредитної спілки, проведення аналізу капіталу та його структури, виявлення проблемних аспектів і визначення шляхів вдосконалення та розробки на його основі пропозицій щодо вдосконалення діяльності кредитної спілки були розглянуті і проаналізовані наукові праці економістів і фінансистів, таких як: Арістова А.М., Бланк І.А., Ковальов В.В., Кононенко О., Котляр М.А., Поддєрьогін А. М., Терещенко О.О. та ін.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий характер діяльності кредитної спілки робить її схожими на інших учасників фінансового ринку – банки. Між цими структурами є багато як спільного, так і відмінного. Спільним є те, що і банки, і кредитні спілки на ринку діють як фінансові посередники, створені для задоволення потреб споживачів у фінансових ресурсах. Вони мають можливість акумулювати кошти від тих, хто має в даний момент їх надлишок і передавати тим, хто відчуває в них нагальну потребу. Принциповою відмінністю між цими структурами є мета діяльності кожної з них: отримання прибутку для банку і надання фінансових послуг для кредитної спілки. За кордоном кредитні спілки у своєму розвитку все більше наближаються до банків, але основна відмінність зберігається: вони обслуговують тільки своїх учасників.

Організаційні, правові та економічні засади створення і діяльності кредитних спілок та їх об'єднань регламентовані Законом України "Про кредитні спілки" від 20.12.2001 р. № 2908-III. [1]

До прийняття закону "Про кредитні спілки" ці установи мали юридичний статус громадської організації, головна мета якої - фінансовий та соціальний захист її членів шляхом залучення особистих заощаджень для взаємного кредитування. У податковому законодавстві спілки були віднесені до неприбуткових організацій. Такий недостатньо чітко визначений статус призводив до виникнення багатьох питань щодо економіко-правової природи спілок і створював певні проблеми в їхній роботі. Прийнятий закон надав кредитним спілкам новий, принципово інший юридичний статус "неприбуткової організації, заснованої фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг, за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної