

внутренней коммуникации и направлены на достижение успешной деятельности компании, прозрачности на рынке.

3. Требования к системе контроллинга: позиционирование контроллинга; анализирование системы контроллинга; проведение бенчмаркинга; применение новых методов и инструментов контроллинга; разработка нового дизайна контроллинга; реализация мероприятий по усовершенствованию контроллинга; управление процессами обучения изменения. Далее анализируются и оцениваются результаты контроллинговых процессов с целью выявления имеющихся недостатков и решения возникающих проблем. В заключение следует переосмыслить задачи, инструментарий и организацию контроллинга, подвергнуть их изменениям согласно принципам реинжиниринга системы контроллинга, так как только изменения могут привести к результату.

Из вышеизложенного следуют две причины интереса к концепции контроллинга: первая – это потребность в повышении эффективности деятельности за счет внутренних резервов, вторая причина заключается в обеспечении выживаемости предприятия в долгосрочной перспективе.

УДК 338.26

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Гриценко Т.Е., магистрант

Научный руководитель – Солодовников С.Ю., д.э.н., профессор
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Беларусь

В современной рыночной экономике бизнес-план является рабочим документом, который используется практически на всех этапах и сферах деятельности. Руководители любого звена убедились в необходимости разумного планирования. Было время, когда от планирования практически отказались, так как считали, что рынок расставит все по своим местам. Однако, на сегодняшний

день недооценка бизнес-планирования, как правило, приводит к большим экономическим потерям и, как итог, неплатежеспособности предприятия.

Бизнес-план – это программа целенаправленных, экономически сбалансированных действий по реализации конкретного коммерческого проекта (идеи), сформированная новой и уже действующей организациями [1, стр.41].

Бизнес-план имеет несколько основных разделов:

1. Резюме – описание деятельности предприятия, какие цели мы ставим перед собой и как будем их достигать. Этот раздел ставит перед собой цель заинтересовать потенциального пользователя идеей бизнес-проекта. Очень часто, прочитав только резюме, инвестор принимает решение о финансировании. Именно поэтому эксперты советуют писать данный раздел в последнюю очередь.

2. Описание компании или название проекта. Здесь детально прорабатываются цели и способы их реализации, удовлетворение потребностей рынка, а также конкурентные преимущества.

3. Анализ рынка – показывается исследование рынка. Обрисовывается сегмент рынка, где будет реализовываться товар (услуги), потенциальные потребители.

4. Описание товаров и услуг. Данный раздел предполагает полное описание товаров (услуг), их конкурентные преимущества, на каких потребителей рассчитано, стадия жизненного цикла товара и самое важное потребительские свойства.

5. Характеристика и стратегия развития – предоставляет информацию о финансовом состоянии организации, ее бизнес-стратегии, перспективы развития.

6. Производственно-финансовый блок, который включает в себя пять разделов:

- производственный план (местоположение, производственные мощности, технологии и оборудование, материальные и трудовые ресурсы, энергетическое и инженерное обеспечение);

- календарный план (определение времени и взаимосвязи основных мероприятий);

- организационный план (построение эффективной структуры организации с четким определением обязанностей и ответственности);

- инвестиционный план (объемы и источники финансирования, направление их использования и возмещения, а также расходы и выгоды от инвестирования или кредитования);

- финансовый план (обобщение и приведение в стоимостный вид предыдущих разделов).

Говоря о написании бизнес плана, нужно помнить, что разработка хорошего бизнес-плана сама по себе не является залогом успешной, эффективной деятельности. Другими словами, бизнес-план – это только суть программы.

Важно остерегаться соблазна зависеть цифры или ожидания в стремлении помочь привлечь финансирование, так как опытные банки делают свои прогнозы, прежде чем предложить вам кредит, и такая ситуация может только усугубить проблему.

Бизнес-план должен пересматриваться по мере роста бизнеса, а также требует ежемесячного и ежеквартального возврата к себе и корректировке.

Бизнес-план – это ваша «дорожная карта».

Также нужно помнить, что бизнес-план не является шаблоном для всех организаций, в каждой отрасли и на каждом предприятии имеются свои особенности. Определяется это спецификой видов деятельности, целей предприятия, материальной базы, правовых аспектов и многое другое.

Список литературы

1. Владыко, А.В. Бизнес-планирование: учеб. пособие / А.В. Владыко, Р.П. Валевич. – Минск: БГЭУ, 2012. – 455 с.

2. Орлова Е. Р. Бизнес-план: методика составления и анализ типовых ошибок: учеб.-практ. пособие / Е.Р. Орлова. – Москва: Омега-Л, 2006. – 287 с.

3. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: утв. постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, 31 августа 2005 г., № 158; в ред. постановления Министерства экономики Республики Беларусь от 07.12.2007 г., № 214 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2007. - №8. – 8/17772.

4. Царев, В. Внутрифирменное планирование / В. Царев. –СПб.: Питер, 2003 – 214 с.