

ной познавательной деятельности, так как только в процессе такой деятельности произойдет интериоризация внешней структуры сети в сеть внутреннюю.

Л.Т. Плаксина, О.П. Перина

## **РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА КАК ОСНОВА ПОДГОТОВКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА**

Подготовка специалистов, способных осуществлять инновационную деятельность в условиях жесткой конкуренции на внутреннем и внешнем рынках, требует от современной высшей школы решения задач по формированию у студентов рыночно-ориентированного стиля мышления, создания у них рыночной системы ценностей.

Известно, что предприятия в рыночной системе хозяйствования подвержены постоянным, во многом противоречивым изменениям и воздействиям. В дополнение к этому для российских условий характерна еще и неустойчивость законодательства. Специалисты – рыночники считают, что чем больше рынка, тем важнее план, который необходимо понимать как сбалансированный с ресурсами комплекс мероприятий, учитывающий возникающие в новых условиях риски потери средств и очень ограниченного воздействия государства на правила рыночной экономики, обеспечивающий достижение установленных с помощью маркетинговых исследований и стратегического анализа целей. При этом все запланированные мероприятия должны быть сбалансированы с финансовыми, временными и кадровыми ресурсами. План представляет деятельность в будущем, и поэтому предприниматель анализирует проблемы и сопровождающие их риски, с которыми придется столкнуться в последующие периоды.

Современному менеджеру необходимо знать вопросы планирования. Принятым в менеджменте языком делового предложения является бизнес – планирование. Бизнес-план – это аналитический документ для планирования предпринимательской деятельности. В нем описываются все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализируются все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяются способы решения этих проблем. Бизнес-план является основным документом, на базе которого инвесторы и кредиторы, в том числе зарубежные, предоставляют средства. Чтобы убедить кредитора в успехе начинания, нужно ознакомить его с планами на сегодня и на перспективу, изложенными на бумаге и снабженными всеми необ-

ходимыми расчетами. Для этих целей и служит выработанный мировой экономической практикой бизнес-план.

Не существует стандартов на разработку бизнес-плана из-за различия целей бизнеса и бесконечного множества вариаций среды, в которой он действует. Значительной частью любого бизнес-плана являются разделы планомерного контроля и регулирования бизнеса. Хотя бизнес-план в целом считается инструментом для получения кредита, он служит и другим целям. Дополнительные цели приведем так, как они приведены в Методическом пособии по разработке бизнес-плана, составленном Европейским союзом для новых независимых государств:

- выявление целей бизнеса;
- содействие выработке стратегии и оперативной тактики для достижения целей бизнеса;
- создание системы измерений результатов деятельности;
- предоставление инструментария управления бизнесом;
- предоставление средств оценки сильных и слабых сторон бизнеса, а также выявление альтернативных стратегий выживания.

Учитывая вышеизложенное, на кафедре сварочного производства Российского профессионально-педагогического университета для преподавания дисциплины «Управление предприятием и технологический менеджмент» (специализация 030504.08 – Технология и технологический менеджмент сварочного производства) подготовлены и внедрены в учебный процесс методические указания по выполнению курсовой работы «Разработка бизнес-плана производственного участка сборки и сварки металлоконструкций», в которой разрабатываемая ситуация (задача) приближена к естественным условиям. В данном методическом пособии рассматриваются различные аспекты бизнес - планирования деятельности фирмы и методика составления бизнес-плана, представляющая собой комплексное исследование различных сторон работы производственного подразделения. Кроме того, пособие дает необходимые студентам методические рекомендации по выполнению курсовой работы, предоставляет необходимые данные для ее выполнения.

Целью курсовой работы является приобретение практических навыков в области стратегического, тактического и оперативного планирования производства, обоснование экономической и коммерческой эффективности, разработка бизнес-плана для получения инвестиций.

Задание на курсовую работу включает разработку бизнес-плана вновь открывающегося участка цеха по выпуску сварных конструкций. К заданию прилагаются необходимые исходные данные.

Перед составлением бизнес-плана необходимо выполнить ряд предварительных расчетов и оценок:

- 1) Определить трудоемкость каждого изделия и возможности участка по выпуску сварных конструкций на сторону с указанием критериев, по которым будут формироваться портфель заказов;
- 2) составить производственную программу выпуска сварных конструкций на сторону и основные стратегические цели участка;
- 3) определить численность персонала и затраты на оплату труда;
- 4) определить необходимые капиталовложения и источники финансирования;
- 5) определить сроки реализации проекта;
- 6) определить цены на сварные конструкции;
- 7) составить финансовый план и выполнить расчет коммерческой эффективности.

После решения этих вопросов можно приступить к составлению бизнес-плана.

Структура предложенного бизнес-плана выглядит следующим образом:

1. Возможности фирмы (резюме). Резюме разрабатывается в самом конце составления бизнес-плана, когда достигнута полная ясность по всем остальным разделам. В целом резюме должно дать ответы будущим кредиторам и инвесторам фирмы на два вопроса: «Что они получают при успешной реализации этого бизнес-плана?», и «Каков риск потери ими денег?».
2. Виды товаров и услуг. В этом разделе описываются товары или услуги, которые предлагаются будущим покупателям, и ради производства которых задумывается проект.
3. Рынки сбыта. Конкуренция на рынках сбыта. Этот раздел направлен на изучение рынков и позволяет четко представить, кто будет покупать товар.
4. Маркетинговый план. В данном разделе целесообразно изложить основные позиции стратегии маркетинга: как будет продаваться товар - через собственные фирменные магазины или через оптовые торговые организации; как предполагается добиваться постоянного объема продаж – за счет расширения района сбыта или за счет поиска новых форм привлечения покупателей (реклама, стимулирование продаж и т.д.); как будет организована служба сервиса.
5. План производства. Главная задача этой главы – доказать потенциальным инвесторам, что экономический потенциал предприятия способен

обеспечить производственную программу, предусмотренную бизнес-планом.

6. Организационный план. Здесь приводится информация, характеризующая организационную структуру фирмы, а также сведения о персонале, работающем в нем.
7. Финансовый план и финансовая стратегия. Ключевой вопрос – каковы потребность в инвестициях, источники их покрытия и обеспечение финансовой устойчивости предприятия.
8. Факторы риска. Необходимо указать основные риски, наиболее вероятные, чаще всего встречающиеся, с указанием мер по их нейтрализации в случаи их возникновения.

Перечень вопросов в каждом конкретном случае может дополняться или уточняться в зависимости от условий, в которых функционирует фирма. При этом следует стремиться к тому, чтобы в бизнес-плане была сконцентрирована не только информация, необходимая менеджеру для управления фирмой, но и те данные, которые будут требоваться бухгалтеру, экономистам, менеджерам, юристу, банку и т.д. В целом, бизнес-план должен быть изложен кратко с выделением ответов на наиболее важные вопросы.

Таким образом, в предложенных методических указаниях учтены все аспекты бизнес-планирования (описательная и расчетная части).

Расчетная часть включает в себя:

- расчет трудоемкости сборки и сварки изделия;
- расчет производственной программы;
- количественный расчет и подбор необходимого оборудования;
- расчет потребности в персонале и фонде заработной платы;
- расчет потребности в ресурсах;
- расчет стоимости продукции;
- дополнительные капиталовложения в оборотные средства;
- определение источников финансирования;
- план доходов и расходов;
- составление балансового плана;
- оценка коммерческой эффективности с определением чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, точки безубыточности и срока окупаемости.

Кроме того, в разработанных методических указаниях в качестве примера приведен один из вариантов расчетной части бизнес-плана. В приложении даны все данные, необходимые для разработки бизнес-плана по индивидуальному для каждого студента варианту задания: режимы различных видов сварки,

нормы расхода сварочных материалов и электроэнергии, ориентировочная стоимость сборочно-сварочного оборудования и т.д.

Таким образом, бизнес-план представляет собой комплексный план развития предприятия на ближайший и отдаленный период времени. Он определяет цели предприятия и его политику в области продукции, маркетинга, производства, управления, финансирования. Этот документ анализирует все проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, и определяет способы их решения, а именно:

1. Бизнес-план *служит для обоснования* предполагаемого бизнеса и *оценки результатов* за определенный период времени. В этой связи он может рассматриваться как *мерило степени достижения успеха*.
2. Бизнес-план является документом, позволяющим «высветить» курс действий и управлять бизнесом. Поэтому его можно представить как *неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля*.
3. Бизнес-план в большинстве случаев используется как *средство получения необходимых инвестиций*. В этом аспекте он служит «наживкой» для инвесторов и мощным *инструментом финансирования бизнеса*.
4. Бизнес-план - сам *процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления*. В этом плане он представляется как обновленный документ, делающий организацию восприимчивой к разного рода нововведениям – техническим, технологическим, информационным, экономическим и др.
5. Бизнес-план может быть хорошей *рекламой для предлагаемого бизнеса*, создавая деловую репутацию и являясь своеобразной визитной карточкой организации, поэтому он должен быть компактным, красиво оформленным, информационно насыщенным.
6. Бизнес-план является своего рода *документом, страхующим успех* предлагаемого бизнеса. Он демонстрирует готовность на риск.

Усвоение методики составления бизнес-плана дает менеджеру возможность лучше ориентироваться в рыночной среде, так как проясняет финансовые потребности, помогает проработать все финансовые детали и оценить шансы на получение прибыли, позволяет определить управленческие решения, обеспечивая схему, которой необходимо следовать, а также служит инструментом коммуникации, определяя соответствующую ориентацию банкиров, инвесторов и возможных партнеров.

В заключение хотелось бы отметить, что выполнение данной курсовой работы дает существенный вклад в дело интегрированной подготовки специалистов, способных осуществлять инновационную деятельность в современных

условиях жесткой конкуренции на внутреннем и внешнем рынках, поскольку правильно составленный бизнес-план, в конечном счете, отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в какую-либо конкретную деятельность и принесет ли данная деятельность прибыль. Не вызывает сомнения тот факт, что владение навыками бизнес-планирования повышает качество подготовки конкурентоспособного специалиста, адаптированного к быстроизменяющимся экономическим условиям деятельности современных предприятий (как производственных подразделений, так и учебных заведений различных уровней).

#### **Библиографический список**

1. Мокроносов А.Г., Руткаускас Т.К. Экономика предприятия: анализ, планирование и оценка: Учеб.-метод. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.- пед. ун-та, 2004. – 164с.
2. Плаксина Л.Т., Перица О.В. Методические указания по выполнению курсовой работы «Разработка бизнес-плана производственного участка сборки и сварки металлоконструкций». - Екатеринбург: 2005. – 55с.
3. Плаксина Л.Т. Маркетинговая подготовка специалистов в профессионально-педагогических образовательных учреждениях. Вестник УМО №1(30). Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.- пед. ун-та, 2002. – с.144-147.

**Е. Д. Тельманова**

### **РАЗВИТИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ - ВАЖНЕЙШАЯ ДИДАКТИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА В СОВРЕМЕННОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

Одной из проблем подготовки высококвалифицированных кадров в системе среднего профессионального образования является ориентация учебной деятельности студентов на самостоятельную работу. Обусловлено это быстрым обновлением большей части профессиональных знаний, которыми должны овладеть специалисты уже в период своей профессиональной деятельности в процессе самообразования. Поэтому в период обучения студент должен не только самостоятельно овладевать новыми знаниями, но и навыками самостоятельного поиска, умениями анализировать и синтезировать информацию, умением применять полученные знания при решении разнообразных проблем и задач.