

ОБОСНОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Пархомец А. А.

*Пархомец Алексей Андреевич / Parkhomets Aleksey Andreyevich - бакалавр, студент,
кафедра экономики предприятия,
Институт экономики и управления
Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского, г. Симферополь*

Аннотация: содержание данной статьи охватывает круг вопросов, связанных с формированием бизнес-проекта компании, как результата процесса детального обоснования предпринимательской идеи. В данной статье дана характеристика понятия бизнес-проект, рассмотрена структура бизнес-проекта. Описываются основные задачи бизнес-проекта, классификация бизнес-проектов, краткое содержание бизнес-проекта. Определено значение бизнес-проекта для инвесторов и предпринимателей. Даны рекомендации по грамотному и эффективному составлению и оформлению бизнес-плана. Описание финансового плана.

Ключевые слова: бизнес, планирование, бизнес-проект, инвестор, структура бизнес-плана.

Бизнес проект представляет собой документ, в котором представлено полное описание и обоснование того или иного проекта, а также возможностей всесторонней оценки эффективности решений, принятых при его реализации. То есть, в целом, бизнес проект отвечает на вопрос - имеет ли смысл вкладывать деньги в тот или иной проект.

Рассмотрим основные задачи бизнес проекта [5, с. 88]:

1. Доказать тот факт, что определённый продукт или услуга обязательно будет пользоваться спросом среди определённой категории покупателей.
2. Установить размеры рынка сбыта продукта.
3. Определить показатели прибыли и рентабельности будущего проекта, которые, собственно, и дадут ответ на вопрос о целесообразности вложения средств.

Современные бизнес проекты имеют свою классификацию [4, с. 61]:

1. По типам проекта. Это означает классификацию по основным областям деятельности, в рамках которой осуществляется реализация проекта.
2. По классам проекта. В это понятие входит состав и структура проекта, а также его предметная область. Например, это может быть монопроект, который представляет собой отдельный проект различных типов, масштабов. Так же это может быть мультипроект, который представляет собой комплексный проект, состоящий из отдельных, так называемых монопроектов. Есть и такое понятие, как мегапроект, суть бизнес проекта такого вида – это целый план развития регионов и других подобных образований.
3. По масштабу проекта. Этот показатель зависит от числа участников, которые принимают участие в проекте, а также от уровня воздействия на окружающую среду.
4. По продолжительности проекта. Проекты в большинстве своём могут подразделяться на долгосрочные, краткосрочные и среднесрочные.
5. По сложности. Зависит от степени сложности проекта с финансовой точки зрения, а также характеризуется с точки зрения технической сложности.
6. По виду проекта. Этот показатель подразумевает под собой характер предметной области проекта, а также другие показатели, которые играют важную роль.

В целом организационные проекты представляют собой реформирование организаций, а также возможность построения системы управления. Так, бизнес план проекта играет важную роль во многих аспектах деятельности предприятия.

Бизнес план является, пожалуй, самым важным и, как следствие, популярным и документом среди специалистов в инвестиционной среде.

Инвестиционные аналитики и банкиры, как правило, не начинают разговора без наличия хорошо структурированного бизнес-плана, поскольку данный документ по своей сути является письменным изложением вашей инвестиционной идеи, начиная от описания рыночной среды, продукта и заканчивая расчетами эффективности проекта с определением более-менее точной плановой даты возврата вложенных средств и механизма возврата инвестиций.

Бизнес-проект содержит массу характеристик деятельности предприятия, а также финансовых результатов. Представляет собой важнейший инструмент реализации стратегии предприятия, потому структура такого документа подлежит унификации. Если говорить о содержании этого документа, то стандартный бизнес план содержит в себе следующие разделы:

1. Резюме. Оно содержит в себе краткое описание проекта, поэтому именно за счёт резюме складывается то или иное первое представление о проекте. По этой причине данный пункт является очень важным, и от него зависит степень интереса потенциальных инвесторов. Резюме в обязательном порядке должно содержать ряд пунктов [8, с. 25]:

– цели проекта;

- описание компании, которая занимается реализацией проекта;
- изложение самых привлекательных позиций проекта;
- потребность в инвестициях, сумма вложений;
- краткое описание расчёта финансовых показателей, которые характеризуют эффективность проекта;
- порядок, в котором будут возвращаться заёмные средства;
- сроки возврата заёмных средств, а также факты, которые будут являться подтверждением надёжности деятельности предприятия, в том числе гарантии.

Реализация бизнес проектов начинается именно с этого важного этапа, который включает в себя очерёдность выполнения действий.

2. Описание предприятия. Этот раздел должен содержать в себе краткое описание предприятия и его деятельности, а также описывать основные виды деятельности компании и её характер. Кроме того, сюда можно отнести профиль и стадию развития бизнеса, которая также играет очень важную роль во всём процессе. Описываются и основные цели предприятия, и его форма хозяйствования. Далее следует описание товаров и услуг, которые будут предложены клиентам компании, а также рассчитываются основные показатели за последние несколько лет. Характеризуются современные темпы развития и описываются его основные тенденции. Рассчитываются показатели конкурентоспособности товаров и предприятий, причём расчёт проводится по конкретным рынкам и позициям. Можно указать некоторые конкурентные преимущества компании. Бизнес проект предприятия содержит этот пункт не зря, поскольку он играет решающую роль [1, с. 133].

3. Описание товаров, продукции или услуг. На этом этапе осуществляется непосредственно само описание, а также возможности, которые предоставляет использование этих товаров или услуг. Преимущества товара, готовность товара или продукта к выходу на рынок, а также список потребителей, которые уже успели ознакомиться с продуктом и дать о них хороший отзыв.

4. Маркетинг и анализ. Этот этап также является очень важным в бизнес плане, поскольку от него зависит степень заинтересованности инвестора в целесообразности проекта. Основной целью проведения анализа рынка является разъяснение того, как именно создаваемый бизнес будет действовать на рынок и на ситуацию, которая на нём складывается. Анализ рынка включает в себя ряд следующих элементов [1, с. 163]:

- определение ёмкости и спроса на рынке;
- результаты проведения маркетингового исследования;
- результаты исследования рынка;
- прогнозируемые объёмы продаж и доходов;
- описание стратегии маркетинга компании – способов продвижения товара, рекламы и так далее.

В свою очередь маркетинговая стратегия включает в себя ряд основных действий, а именно:

- сегментацию рынка;
- стратегию, по которой происходят основные принципы ценообразования;
- охват рынка и разработка новинок товаров;
- ресурсная стратегия;
- методы и способы стимулирования сбыта, выбор стратегии по рекламной деятельности;
- стратегия развития компании на дальнейшую перспективу.

5. План производства. Этот этап является особенно важным, если бизнес план составляется для производственной деятельности. Он должен включать в себя общий подход к производственной деятельности, а также всё сырьё и материалы, которые понадобятся для ведения успешной деятельности, оборудование и мощности, а также требования к трудовым ресурсам, которые будут использоваться при производстве продукта.

Также этот раздел включает в себя план, по которому будет происходить обновление продукции [7, с. 208]:

- описание подходов, принципов, которые использовались при разработке стратегии;
- обоснование инвестиционного проекта с технической и экономической точки зрения;
- показатели конкурентоспособности, а также качество продукции;
- планы по разработкам.

Кроме того, сюда можно отнести и план производства продукции, который содержит в своем составе ряд вопросов:

- расчёт мощности;
- календарный план и оперативные планы, план реализации продукции и анализ использования мощностей предприятия.

В свою очередь план производства и реализации продукта содержит в себе расчёт целого ряда показателей. На данном этапе составляется также и план развития производства, например, повышение технического уровня, организационного уровня и социального развития.

6. График, по которому выполняются работы. Этот пункт также имеет название календарного плана работ, которые будут проводиться в рамках реализации всего проекта. Он включает расчёт потребности в финансовых ресурсах, плюс он должен отражать рамки работ на каждом этапе.

Составляется и план обеспечения производства, который содержит в себе проведение анализа эффективности использования всех ресурсов, а также расчёт потребности в разных видах ресурсов. Разрабатывается план материально-технического обеспечения, а также информационного.

7. Организация деятельности и управление ею. На данном этапе речь идёт об управлении предприятием, которое включает в себя ряд основных этапов:

Описание участников предприятия – инвесторы, предприниматели и Совет директоров.

Схема компании, которая будет описывать весь организационный процесс с начала до конца. А именно: здесь будет содержаться разделение ответственности и основные моменты ведения деятельности.

Очень важно предусмотреть организацию реализации бизнес плана, который содержит в своём составе разработку программы, в рамках которой будет происходить реализация стратегических планов. Также сюда будет входить мотивация выполнения планов, и регулирование всего процесса по реализации [3, с. 74].

8. Финансовый план. Это основа любого бизнес проекта, который должен составляться строго по образцу. В общем, финансовый план содержит в себе ряд следующих пунктов [2, с. 154]:

- прогноз объёмов продаж;
- баланс финансовой части;
- бюджет предприятия;
- управление рисками, страхованием и ценными бумагами;
- показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Поскольку цели бизнес проекта – это отображение его эффективности, то важно обратить внимание на ряд факторов.

9. Риски и управление ими. Оценка рисков играет важную роль на любом предприятии, и каждый риск должен быть предусмотрен. В этом разделе важно и необходимо ответить на вопрос о том, какие риски могут возникнуть в ходе реализации проекта и в ходе его работы. Также необходимо минимизировать риски. Создание бизнес проекта в целом характеризуется созданием ряда его элементов, на которые важно и необходимо обратить внимание. Финансовая часть является самой важной в разработке совершенно любого проекта, и она основывается, как правило, на проведении оценки и анализе денежных потоков, которые обусловлены эффективной хозяйственной деятельностью предприятия [10, с. 91].

10. Приложение. Проводя бизнес планирование проекта, обратите внимание на наличие этого пункта. Данный раздел содержит в себе документы, которые подтверждают или дополняют информацию, содержащуюся в бизнес плане, например, это может быть биография персонала, который занимается управленческой деятельностью. Так, разработка бизнес плана проекта включает в себя ряд важнейших элементов, на которые очень важно обратить внимание при составлении плана [6, с. 121].

Так, с учётом классификации бизнес проектов, а также с учётом основных параметров составления проекта, необходимо обратить внимание на каждый пункт, ведь все играют важную роль. Соблюдая классификационные признаки бизнес проекта, и выбрав правильное направление в составлении каждого раздела, можно создать отличный бизнес план, который вызовет интерес у потенциальных инвесторов.

Как показывает практика, планирование бизнеса - очень важная работа. Сегодня главные разделы бизнес-плана каждый инвестор и предприниматель знает до мельчайших деталей. Точнее выражаясь, обязан знать, иначе любое предприятие окажется в числе банкротов. В этой связи следует обратить внимание на то, что значительное большинство начинающих предпринимателей делают ставку на производство товаров или оказание услуг.

В реальной обстановке процесс начинается с того, что человек или группа людей, объединённых по профессиональному признаку, принимают решение выпускать те предметы, которые они умеют делать. Или оказывать соответствующие услуги. Сразу надо сказать, что такой подход считается неправильным. Если человек умеет ремонтировать и настраивать карбюраторы на автомобилях марки «Москвич», то его услугами сможет воспользоваться очень ограниченный круг автовладельцев. Дело в том, что эти автомобили уже давно не выпускаются, и такая услуга пользуется очень ограниченным спросом.

Начинать следует с маркетинговых исследований. И уже под полученные результаты разрабатывать следующие разделы бизнес-плана. Суть таких исследований сводится к тому, чтобы оценить востребованность той или иной услуги. В продолжение к приведенному примеру с «Москвичом» можно отметить, что все большим спросом пользуются автомобили «Лада Калина» и «Лада Гранта». Значит, есть смысл проанализировать объёмы этого рынка, выяснить, на каких сервисах обслуживаются эти модели, какие неисправности или сбои чаще всего возникают. После этого можно подробно разрабатывать другие разделы бизнес-плана.

Оформление бизнес-плана необходимо выполнить в соответствии с требованиями, которые предъявляются к документам такого рода. Это делается для того, чтобы представить документ в органы, которые занимаются поддержкой малого бизнеса в регионах. Но даже в том случае, когда получать субсидии из бюджета не планируется, документ все равно нужно оформить, как полагается и размножить в

нескольких экземплярах. План всегда должен быть под рукой, поскольку он является основным руководством на протяжении всего срока деятельности.

При правильном подходе к составлению бизнес проекта, получится достичь отличных результатов, и при этом привлечь внимание инвесторов достаточно быстро и легко. Всё, что необходимо – это следовать основным принципам создания проекта, и всё непременно получится.

Литература

1. *Алесинская Т. В.* Маркетинг: основы маркетинга, маркетинговые исследования, управление маркетингом, маркетинговые коммуникации: учебное пособие / Т. В. Алесинская, Л. Н. Дейнека. Таганрог: «ТРТУ», 2014. 241с.
2. *Андреева О. Д.* Технология бизнеса: маркетинг. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М НОРМА, 2013. 224 с.
3. *Аникеев С.* Методика разработки плана маркетинга. М., 2013. 155 с.
4. *Берджерс Д. Ф., Штайнхофф Д.* Основы управления малым бизнесом. М., 2013. 77 с.
5. Бизнес-план. Методические материалы. Под ред. Р. Г. Маниловского. М., 2013. 109 с.
6. *Благаев В.* Маркетинг в определениях и примерах. / В. Благаев. Москва: Инфра-М, 2014. 255 с.
7. *Бурцева Т. А., Сизов В. С., Цень О. А.* Управление маркетингом. / Т. А. Бурцева, В. С. Сизов, О. А. Цень. Москва: Экономист, 2013. 223 с.
8. *Герчикова И. Н.* Менеджмент: учебник для вузов. М., ЮНИТИ, 2014. 31 с.
9. *Маслова Т. Д.* Маркетинг: учебник. Ростов н/Д.: Феникс, 2013. 400с.
10. *Седегов Р. С.* Основы менеджмента и маркетинга: учебник / Р. С. Седегов. Минск: Выш. шк., 2012. 285 с.