


[Купить](#)
Цена:

150 рублей

Авторы работы:

ГОЛОДНАЯ Н.Ю.

ГУСЕВ Е.Г.

ОДИЯКО Н.Н.

Научный журнал:

Экономика и предпринимательство

ISSN: 1999-2300

Год выхода:

2015

НАУЧНАЯ СТАТЬЯ ПО ТЕМЕ

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ПЕРЕХОД К НОВОМУ КАЧЕСТВУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Экономика и экономические науки

ТЕКСТ НАУЧНОЙ СТАТЬИ

на тему «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ПЕРЕХОД К НОВОМУ КАЧЕСТВУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ»

Бизнес-планирование как переход к новому качеству экономического развития в рыночных условиях

Н.Н. Одияко,

доц., доцент кафедры математики и моделирования, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690014, Россия, г. Владивосток, ул. Гоголя-41; e-mail: odiako@yandex.ru)

Е.Г. Гусев,

канд. экон. наук, доц., доцент кафедры математики и моделирования, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690014, Россия, г. Владивосток, ул. Гоголя-41; e-mail: archvitos@yahoo.com)

Н.Ю. Голодня,

доц., доцент кафедры математики и моделирования, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690014, Россия, г. Владивосток, ул. Гоголя-41; e-mail: Xas56@mail.ru)

Аннотация. Эффективно организованный бизнес является важнейшим симптомом его «финансового здоровья», предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом. В работе дается анализ внешней среды бизнеса и конкуренции на рынках сбыта, был разработан бизнес-план работы ресторана «Оазис», который предусматривал решение стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием, независимо от его функциональной ориентации. Был проведен анализ чувствительности. Моделирование позволило определить степень соответствия бизнес-плана экономическим и социальным ожиданиям рыночной среды, обосновать и корректировать инвестиционные решения.

Abstract. Effectively organized business is a major symptom of his "financial health", a prerequisite for sustainable growth and achieve high end results of its overall economic activity. This article provides an analysis of the business environment and competition in the markets, developed a business plan for the restaurant "Oasis", which provided the strategic and tactical challenges facing the company, regardless of its functional orientation. Sensitivity analysis was performed. Simulation allowed determining degree of conformity business plan of economic and social expectations of the market environment, and adjusting to justify investment decisions.

Ключевые слова: бизнес-планирование, PEST- анализ, SWOT - анализ, моделирование, прогнозирование.

Keywords: business planning, PEST- analysis, SWOT - analysis, modeling, forecasting.

Цель разработки бизнес-плана - спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Характерной особенностью проектов, реализуемых на действующем предприятии, является возможность использования ранее созданных основных средств предприятия для реализации проекта. Реализация инвестиционного проекта на действующем предприятии имеет свои особенности, которые необходимо учитывать при составлении бизнес-плана.

Цель разработки бизнес-плана - спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями бизнеса. При осуществлении инвестиционных проектов на действующем предприятии необходимо обязательно учитывать их особенности [1].

Общество с ограниченной ответственностью «Оазис» (далее ООО «Оазис») является юридическим лицом. ООО «Оазис» обладает полной хозяйственной самостоятельностью. Целью деятельности ООО «Оазис» является удовлетворение спроса населения на услуги общественного питания и получение прибыли.

Для оценки факторов внешней среды был использован метод РЕЭТ-анализа. Главная задача РЕЭТ-анализа - это прогнозирование изменения существенных факторов внешней среды, которые могут оказать реальное влияние на деятельность предприятия в перспективе. В зависимости от динамики изменения тех или иных

факторов какие-то из них будут улучшаться, а какие-то - ухудшаться. Задача разрабатываемой стратегии развития - учесть данный прогноз и максимально нейтрализовать негативное влияние этих факторов [2].

РЕЭТ-анализ показал, что в настоящее время наибольшее влияние на деятельность ООО «Оазис» могут оказывать следующие факторы: высокая налоговая нагрузка, высокие таможенные пошлины и тарифы, отсутствие на региональном рынке специалистов нужной квалификации, рост стоимости потребительской корзины, отсутствие оборудования российского производства нужного класса качества и производительности, короткий срок ее эксплуатации, плохая совместимость дорогой импортной техники с нашей инфраструктурой и условиями эксплуатации [2].

Через 3-5 лет наибольшее влияние на деятельность ООО «Оазис» будут оказывать следующие факторы: подверженность решений руководителей предприятия мнению более высокого руководства, высокая суммарная налоговая нагрузка на предприятие и возможность ее усиления, отсутствие на рынке специалистов нужной квалификации, возможность появления новых технологий, способных перевернуть производство.

Были проанализированы возможности и угрозы внешней среды ООО «Оазис» с учетом особенностей данной отрасли, определены степень и вероятность влияния возможностей на деятельность ООО «Оазис».

Наиболее сильное влияние на деятель-

ность ООО «Оазис» могут оказать следующие наиболее вероятные возможности: возможность привлечения дополнительных потребителей за счет связанной продуктовой диверсификации, способность обслужить дополнительные рынки, слабость многих конкурентов, способность выйти на новые рынки.

Было отмечено, что наиболее сильными угрозами являются повышение пошлин, снижение платежеспособности населения и предприятий, повышение цен на услуги и товары поставщиков, снижение цен на продукцию конкурентов.

Были получены все данные, необходимые для SWOT-анализа: возможности и угрозы, сильные и слабые стороны ООО «Оазис». Матрица SWOT-анализа представлена в табл. 1.

T-анализа ООО «Оазис»

Таблица 1

Сильные и слабые стороны Возможности Угрозы

1 Возможность привлечения дополнительных потребителей за счет связанной продуктовой диверсификации 2 Способность обслужить дополнительные рынки 3 Способность выйти на новые рынки 1 Повышение налогов и пошлин 2 Снижение платежеспособности предприятий и населения 3 Широкое использование конкурентами инновационного оборудования ведущих мировых брендов и активная рекламная кампания

Сильные стороны 1 Высокая доля рынка 2 Безупречная репутация на рынке 3 Низкие расходы по сбыту Поле «СИБ» 1 Стратегия диверсификации (1,2,3;6) 2 Стратегия выхода на дополнительные рынки (1,2,3;7) 3 Стратегия выхода на новые рынки (1,2,3;8) Поле «СИУ» 1 Стратегия роста на внутреннем рынке (1,2;9) 2 Стратегия снижения цен и разработки скидок (1,2;10) 3 Стратегия использования инновационных технологий и совершенствования рекламной деятельности (1,2,3;11)

Слабые стороны 1 Нет четкого стратегического направления развития 5. Отсутствие четкой маркетинговой программы Поле «СЛВ» 1 Разработке стратегии диверсификации (4;6) 2. Разработка стратегии выхода на дополнительные рынки (4;7) 3. Разработка стратегии выхода на новые рынки (4;8) 4. Разработка маркетинговой программы (5;6,7,8) Поле «СЛУ» 1. Разработка стратегии роста на внутреннем рынке (4;9) 2. Разработка стратегии снижения цен и разработка скидок (4;10) 3. Разработка стратегии реализации и совершенствования рекламной деятельности (4;11) 4. Разработка маркетинговой программы (5;9,10,11)

Основной проблемой ООО «Оазис» является низкая платежеспособность части клиентов, которая не позволяет значительно расширить сбыт.

На основании представленного выше анализа для ООО «Оазис» рекомендуется стратегия выхода на дополнительные рынки с созданием новых структурных подразделений.

Сейчас в Уссурийске функционирует около 100 заведений общепита, включая уличные точки, из которых лишь 42 являются классическими ресторанами. Примерно 50%-70% уссурийских ресторанов и кафе расположены в пределах площади и района старого города или в зонах непосредственной близости к нему, что объясняется тем, что центр города является более привлекательным местом для свободного времяпрепровождения и именно здесь расположено большинство бизнес-центров [7].

Наиболее насыщенным и наименее динамичным является сегмент элитных/дорогих ресторанов (средний чек превышает \$50), который составляет порядка 4% от общего количества точек общественного питания. Другая категория ресторанов - это заведения со средней стоимостью обеда на человека в районе 20-40\$. Среди ресторанов эта категория наиболее многочисленна 60%-65%. Доля ресторанов со средним чеком 40-50\$ составляет 30-35 %.

Предлагается инвестиционный проект реконструкции ресторана ООО «Оазис». Деятельность создаваемого предприятия направлена на оказание услуг в сфере общественного питания для людей со средним достатком (средний чек 20-40\$).

Проанализировав баланс-нетто ООО «Оазис», можно сделать вывод, что в структуре активов предприятия существенных изменений не произошло, хотя наблюдалось увеличение оборотных активов, в частности запасов (на 11% за 2013-2014 г.г.). Соответственно, уменьшился удельный вес иммобилизованных активов на 11% за рассматриваемый период, который на конец периода составил 74% [3].

Важнейшие параметры финансового положения ООО «Оазис» за 2010-2014 г.г.:

- общая стоимость имущества увеличилась с 21250 тыс. руб. до 25496 тыс. руб., т.е. на 4246 тыс. руб. или 20%;

- стоимость основных средств возросла на 4% и составила на конец периода 18804 тыс. руб.;

- стоимость мобильных активов увеличилась в 2,6 раза (или на 3442 тыс. руб.) и составила в конце 2014 г. 6692 тыс. руб.;

- величина собственных источников средств увеличилась на 365 тыс. руб. (или на 12%) и составила 3305 тыс. руб.;

- величина заемного капитала возросла на 21% (на 1309 тыс. руб.), составив 22190 тыс. руб. на конец 2014 г.

Кроме того, руководство ООО «Оазис» в целях расширения видов деятельности предприятия предлагает реконструкцию ресторана на базе современного оборудования ведущих фирм производителей.

Для реализации проекта необходимы финансовые ресурсы в размере 15 млн. руб. Полученные деньги будут использованы для закупки технологического оборудования и транспорта, финансирования маркетинга, образования оборотного капитала.

[Показать целиком](#)

ПОХОЖИЕ НАУЧНЫЕ РАБОТЫ

по теме «Экономика и экономические науки»

[ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РАМАЗАНОВА Э.А. — 2014 г.](#)
[СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ ИЛИ КОМБИНАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ ДЖУЖУЕВА С.Г. — 2015 г.](#)
[ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И МИКРОФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ \(НА ПРИМЕРЕ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ\) КЕЦКО С.В. — 2009 г.](#)
[МАЛЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ СЕКТОР В СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИКИ КРУПНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА: АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МАХМУДОВА М.М. — 2015 г.](#)