

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г.
ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра финансов и кредита

АВТОРЕФЕРАТ

на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу)

по направлению 38.03.01 Экономика

профиль «Финансы и кредит»

студентки 4 курса экономического факультета

Емельяновой Полины Андреевны

Тема работы: «Бизнес-план проекта «MController»»

Научный руководитель

к.э.н., доцент

Е. В. Чистопольская

Зав. кафедрой финансов и кредита

к.э.н., доцент

О. С. Балаш

Саратов 2023

Введение. 2021 год на российском венчурном рынке отличился уже в первой половине: объем инвестиций в отечественные компании превысил рекордный 1 миллиард долларов. В 2021 году наибольший рост показали сделки, заключенные с иностранными и корпоративными инвесторами, а также частными фондами. Кроме того, увеличилось число инвестиций в российские стартапы на ранней стадии, зарегистрированные за рубежом.

Весь 2022 год рынок стартапов падал, и к 4 кварталу объем инвестиций в российские стартапы упал на 68%. За 2022 год, по данным компании «Leta Capital», Россию покинуло около 70% стартапов. В 2023 году по экспертным оценкам венчурных фондов рынок просел на 70%. Из-за санкций горизонт планирования сократился, стартапам теперь сложнее масштабироваться на другие рынки и увеличивать капитализацию. В новых реалиях инвесторов интересует способность проекта выплачивать дивиденды. После обвала рынка стартапы, которые находились на ранней стадии развития, лишились рекламных и платежных инструментов для тестирования гипотез по продажам.

Но при этом в России существует множество инвестиционных программ и инструментов, которые ориентированы на поддержку стартапов. Например, в 2023 году на реализацию 1,5 тыс. студенческих разработок планируется направить по 1 млн руб. в рамках конкурса «Студенческий стартап». В 2024 г. гранты должны получить 2 тыс. проектов, а к концу 2030 г. их количество планируется увеличить до 30 тыс.

Изменения, произошедшие на рынке за последние годы, показали необходимость тщательно разрабатывать стратегию развития бизнеса, а также учитывать все возможные риски. Решить данные проблемы можно с помощью грамотно написанного бизнес-плана.

Бизнес-план – это неотъемлемая часть нового проекта, он помогает предпринимателям ориентироваться в проекте, разрабатывать стратегический план развития бизнеса и убеждать инвесторов вкладывать средства в проект. Кроме того, бизнес-план предусматривает рыночные

риски и недоработки в планировании. Учитывая их, предприниматель способен принять решения о направлениях деятельности бизнеса для успешного развития организации.

Актуальность данной темы выпускной квалификационной работы также обусловлена дефицитом персонала, обладающего знаниями и навыками разработки аппаратно-программных комплексов в условиях импортозамещения технических продуктов, а также сложностью трудоустройства при отсутствии необходимых знаний и навыков.

Целью моей работы является изучение теоретических аспектов создания бизнес-плана, а также написание бизнес-плана проекта «MController».

В соответствии с поставленной целью были сформулированы следующие задачи:

- изучить понятие и виды бизнес-плана;
- рассмотреть структуру и этапы написания бизнес-плана;
- собрать необходимые данные для написания бизнес-плана проекта;
- написать бизнес-план проекта «MController».

Объект работы – проект «MController». Предмет исследования – бизнес-план проекта.

Основное содержание работы. В ходе работы было выявлено определение понятия бизнес-плана, а также выделены его виды.

Бизнес-план — это документ, в котором описаны цели и планы бизнеса, а также способы их достижения. Его используют внутри компании или передают внешним пользователям — например, инвесторам, банкам или потенциальным партнёрам.

В зависимости от группы пользователей бизнес-план также может быть двух видов: внутренним и внешним.

Бизнес-план для внутреннего пользования — инструмент описания целей и задач компании. Он нужен, чтобы лучше проработать стратегию бизнеса, распределить ресурсы и оценить риски.

Как правило, внутренние бизнес-планы составляют в свободной форме — так, как удобно компании. Они менее формализованные и более детальные, чем бизнес-планы для внешних пользователей.

Данный вид включает в себя следующие подвиды:

- **Управленческий бизнес-план.** В таком документе отображаются основные этапы достижения целей. Здесь указаны конкретные задачи и роли сотрудников, а также взаимодействие между отделами.

- **Бизнес-план проекта.** Документ, который позволяет рассчитать объем капиталовложений в реализацию идеи. Это может быть крупный стартовый проект по реализации производства или долгосрочная идея в рамках какого-либо периода, которую компания хочет внедрить в основной рабочий процесс.

Целевой бизнес-план. Это разовый проект, который дополняет основной бизнес-план. Например, выбор точек, где компания разместит свой продукт — массажные кресла, на которых люди смогут расслабиться после шопинга. В плане можно отразить результаты исследования с выкладками по местам наибольшего скопления людей, а по каждой точке расписать расходы на аренду места в помещениях — торговых центрах, вокзалах, аэропортах, бизнес-центрах и гостиницах.

Бизнес-план необходим двум группам пользователей: внешним и внутренним.

К внутренним пользователям относятся:

1. **Инициатор проекта.** Он использует бизнес-план для выявления объективных достоинств и недостатков проекта, а также для действий по заранее проработанному плану.

2. **Владелец бизнеса (собственник, акционер).** Хороший бизнес-план для собственника должен описать генерируемую прибыль, учесть риски и предусмотреть способы их минимизации, и показать отсутствие потери, а лучше - увеличение стоимости собственности владельца при приемлемом риске.

3. Руководитель. Руководителю бизнес-план необходим для четкой постановки цели и учета возможных рисков.

Внешние пользователи:

1. Частные инвесторы. Это люди или организации сходны по своим взглядам с собственниками, различие лишь в способе получения прибыли. Хороший бизнес-план для инвестора включает минимальные риски, быстрый срок окупаемости и минимальные вложения.

2. Банки. Они используют бизнес-план для оценки платежеспособности организации.

3. Партнеры. Их интересует то, как проект инициатора поможет достичь их целей при своих минимальных вложениях и приемлемом риске.

4. Государство. Государству важно увидеть в бизнес-плане требуемую поддержку со стороны администрации и социально-экономическую отдачу от реализации проекта.

5. Фонды поддержки и грантодатели. У этих организаций есть официально прописанные цели существования и, соответственно, свои ресурсы они тратят на максимально возможное достижение этих целей. Таким образом, хороший бизнес-план для грантодателя будет таким, который бы в наибольшей степени отражал совпадение целей реализуемого проекта, описываемого в бизнес-плане и целей и задач организации-грантодателя.

Таким образом, был сделан вывод о том, что бизнес-план – это отличный инструмент, с помощью которого можно реализовать, систематизировать, а также проанализировать новый проект.

Кроме того, были определены этапы составления бизнес-плана и его содержание.

Первый этап составления бизнес-плана – подготовка. На этом этапе необходимо детально изучить рынок и собрать всю необходимую информацию. В первую очередь необходимо провести анализ рынка и конкурентной среды. Затем собрать данные об организации: какое

управление, объем необходимого капитала для развития. После можно переходить к финансовой модели и составлению бизнес-плана.

Второй этап – реализация. Он предполагает составление титульного листа, резюме, целей и задач, анализ отрасли и т.д.

Бизнес-план может выглядеть по-разному в зависимости от вида компании и приоритетов предпринимателя, который ее создает. Не существует четко закрепленной модели плана, но есть примерная структура, которой стоит придерживаться:

1. Титульный лист.
2. Резюме.
3. Описание компании.
4. Анализ рынка и отрасли.
5. Описание продукта или услуги.
6. Производственный план.
7. Организационный план.
8. Маркетинговая стратегия.
9. Финансовый план.
10. Анализ рисков.

В ходе работы также был разработан бизнес-план проекта «MController».

Основной целью проекта «MController» является создание ориентированного на коммерциализацию комплекса лабораторных практикумов, нацеленного на развитие навыков разработки аппаратно-программных микроконтроллерных систем.

На данном этапе реализации проекта:

– проведен социальный опрос (более 300 студентов, 70% из которых заинтересованы в участии в тестировании образовательного продукта);

– заключены договоренности о разработке сайта проекта и помощи в рекламных акциях. ФГБОУ ВО «Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г.

Чернышевского» и ООО «Наука и Инновации» выразили заинтересованность в долевом участии в развитии проекта. С ФГБОУ ВО «Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского» достигнуто предварительное соглашение о возможности использовании помещений и имеющихся технических ресурсов (необходимого оборудования для создания лабораторных установок). Университет также согласился предоставить специалистов для разработки сайта проекта и помогать в рекламных акциях предприятия;

- проведен анализ рынка и конкурентов;
- сформирована дорожная карта реализации проекта;
- налажены связи с поставщиками и сторонними организациями.

На начальном этапе планируется закупка компонентов с оптового склада фирмы LCSC electronics, а производство печатных плат будет заказываться на заводе фирмы JLCPCB;

- создана страница в социальной сети («Обучение программированию микроконтроллеров»).

Данные ResearchandMarkets свидетельствуют о значительном потенциале роста участия взрослого населения в практиках самообразования в условиях изменяющейся структуры спроса на рынке труда. Сумма общего доступного объема рынка онлайн-обучения РФ в 2022 году 473,889 млрд. руб.

Таким образом, были выделены 4 основные целевые аудитории:

1. ученики профильных классов и студенты технических специальностей, которые заинтересованы в получении образования в сфере разработки аппаратно-программных микроконтроллерных систем;
2. начинающие специалисты или специалисты с небольшим трудовым стажем;
3. специалисты с опытом;

4. организации в сфере биоинженерии, робототехники и телекоммуникации, заинтересованные в привлечении новых кадров и повышении квалификации сотрудников.

Кроме того, во время анализа отрасли были выявлены основные факторы, определяющие структуру и масштабы конкуренции, и составлен график их влияния на конкурентную ситуацию в отрасли.

Вместе с ростом рынка онлайн-образования увеличивается и количество конкурентов на рынке. Мы выделили 4 основных конкурента.

1. Электронные конструкторы и наборы робототехники компании ООО «Амперка».
2. Онлайн курс «Факультет инженер умных устройств» от GeekBrains.
3. Курс "Разработчик IoT" от OTUS.
4. Курс "Интернет вещей" от центра компьютерного обучения "Специалист".

На основе данных, представленных выше, были сформированы позиционные карты конкурентов на рынке, которые показали, что продукт способен составить достойную конкуренцию аналогичной продукции, и есть все основания для борьбы за нишу.

Кроме карт позиционирования была проведена оценка конкурентных преимуществ организаций. На основании проведенного анализа был сделан вывод о том, что проекту необходимо сделать упор на развитие известности, например, уделить больше внимания рекламной кампании, найти новые способы взаимодействия с целевой аудиторией.

Исходя из конкурентного анализа и анализа отрасли, мы выделили сильные и слабые стороны нашего проекта, а также возможности и угрозы развития в отрасли. При оценке сильных и слабых сторон с учетом угроз и возможностей были выявлены основные направления деятельности проекта:

1. расширение круга потребителей за счет повышения уровня информированности покупателей, так как есть возможность увеличения доходов и покупательной способности потребителей;

2. поиск запасных вариантов поставщиков и новых каналов сбыта в связи с нестабильной внешнеполитической обстановкой и усилением конкуренции;

3. увеличение инвестиций в компанию за счет качества продукции, стратегического партнерства с поставщиками и увеличения инвестиционной привлекательности в отрасли.

Кроме внутренних факторов также были проанализированы внешние факторы окружающей среды. После проведения анализов была составлена иерархическая структура работ и план развития проекта.

При построении плана развития были выявлены следующие риски:

- Перебои поставок, а также брака поставленной продукции;
- Риск брака при тестировании лабораторных установок;
- Риски сбоев в работе службы доставки/почты;
- Перебои финансирования.

Кроме того были составлены карта рисков и реестр рисков. Карта рисков наглядно показала, что неустойчивость спроса, трудности с набором профессиональных кадров и неплатежеспособность потребителей представляют риски выше среднего и являются одними из самых вероятных и убыточных для проекта.

Для финансового анализа были рассчитаны три сценария развития проекта: пессимистичный, наиболее вероятный и оптимистичный. Наиболее вероятный сценарий предполагает реализацию 3 389 единиц продукции за 3 года на сумму 61 010 898,28 рублей, при осуществлении оптимистичного сценария объем продаж составит 10 101 штук на сумму 200 008 699,96 рублей. Пессимистичный сценарий предполагает всего 1 796 единиц реализованной продукции на сумму 27 471 912,44 рублей.

В каждом сценарии были рассчитаны прямые и косвенные расходы, которые включали в себя комиссию за эквайринг, оплату интернета и связи, зарплату сотрудников, транспортные затраты, хозяйственные расходы, материалы, оборудование, брендинг, упаковку продукта и расходы на

рекламу. При наиболее вероятном развитии проекта общая сумма расходов в первые три года составит 9 873 992,30 рублей, при оптимистичном - 20 961 030,80 рублей, при пессимистичном - 7 181 029,49 рублей. Соответственно изменялись валовая, операционная и чистая прибыль

Заключение. Внедрение нововведений во всех сферах экономической деятельности хозяйствующих субъектов, модернизация и технологическое перевооружение предприятий настоятельно требуют совершенствования научно-методического обеспечения определения экономической эффективности инвестиций.

Бизнес-план представляет собой документ, в котором формулируются цели предприятия, дается их обоснование, определяются пути достижения целей, необходимые для реализации средства и конечные финансовые показатели работы. Как правило, он разрабатывается на несколько лет (чаще на три – пять лет) с разбивкой по годам. При этом данные по первому году даются с разбивкой по месяцам, а на последующие годы – в годовом исчислении.

Во всех странах с развитыми рыночными отношениями любое коммерческое мероприятие принято начинать с разработки бизнес-плана. Эти планы нужны предпринимателям, чтобы понять и оценить разумность и реалистичность своих идей, их сотрудникам, желающим знать свои перспективы и задачи, инвесторам, которые будут вкладывать свои капиталы в этот проект. Поэтому их разработке уделяется большое внимание, как на начинающих свое дело фирмах, так и на действующих.

Наличие хорошего бизнес-плана может помочь новому бизнесу добыть капитал, определить свои цели на будущее, оценить затраты и результаты, обнаружить всевозможные риски, подстерегающие на этом пути, определить те показатели, по которым можно определить успешность развития дела.

Ключевые моменты бизнес-плана – это оценка инициаторами проекта:

- возможности, необходимости и объема выпуска продукции (услуг);

потенциальных потребителей;

- конкурентоспособности продукта на внутреннем и внешнем рынках;

- своего сегмента рынка;

- показателей коммерческой эффективности;

- достаточности капитала у инициатора бизнес-идеи и возможных источников финансирования;

- изложение системы доказательств, убеждающих инвестора в выгоды проекта;

- определение степени жизнеспособности и будущей устойчивости предприятия;

- предвидение рисков предпринимательской деятельности;

- развитие перспективного (стратегического) взгляда на организацию.

То есть, бизнес-план является одним из важнейших документов, разрабатываемых на предприятии. С одной стороны, он служит средством привлечения инвесторов, с целью получения денежных средств или партнеров для совместного участия в проекте. С другой – имеет самостоятельную ценность, является эффективным инструментом управления, помогает предпринимателю определить перспективы роста своего дела, контролировать текущую ситуацию. Кроме того, бизнес-план – инструмент стратегического планирования, благодаря которому можно добиться устойчивости и стабильности предприятия на рынке.

Эффективность бизнес-плана – категория, отражающая соответствие бизнес-плана целям и интересам его участников. Эффективность бизнес-плана оценивается в течение расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения. Расчетный период разбивается на шаги – отрезки, в пределах которых производится агрегирование данных, используемых для оценки финансовых показателей.

Проект, как и любая финансовая операция, порождает денежные потоки (потоки реальных денег). Денежный поток – это зависимость от времени

денежных поступлений и платежей при реализации порождающего его проекта, определяемая для всего расчетного периода. Общая стоимость бизнес-проекта «MController» – 500 тыс. рублей. Исследуя потребности рынка онлайн образования и определив его емкость, предполагаемый объем продаж позволит «MController» иметь свою нишу на рынке и стабильный объем продаж.

Программа продвижения товара на рынок предполагает: участие предприятия в ежегодных профильных выставках, рекламу нового товара, послепродажное обслуживание. Недисконтированная величина маржинального дохода при 100% освоении торговых площадей за год и соответствующей выручке от продаж составит 2 953 472,32 рублей. При ставке дисконта равной 11% чистая приведенная стоимость (NPV) положительная и равная 308 511,41 рублей. Внутренняя норма рентабельности проекта составляет 41%.

Разработанный бизнес-план открытия «MController» является перспективным планом развития. Как показали расчеты, эффективность инвестиций в данный проект приемлема для данной отрасли. Приведенные расчеты дают основание полагать, что инвестиции целесообразны. В результате реализации проекта они позволят предприятию успех на новом рынке товаров, а инвесторам хорошее увеличение капитала.