

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

студентов 4 курса экономического факультета

по направлению 38.03.01 «Экономика» профиль «Финансы и кредит»

Бабахановой Аниты Мусайибовны, Майсина Никиты Алексеевича

**Тема работы: Финансово-экономический анализ инвестиционного
проекта «Хлебное наследие». Стартап как диплом**

Научный руководитель:

доцент кафедры "Финансы и кредит",

к.э.н., доцент

_____ Е.В. Чистопольская

Зав. кафедрой "Финансы и кредит",

к.э.н., доцент

_____ О.С. Балаш

Саратов 2024

Актуальность темы. Успех инвестиционного проекта начинается с написания бизнес-плана. Это необходимый шаг в создании и развитии предпринимательского бизнеса. Он помогает предпринимателю определить цели, рынок, конкурентов и описать план действий для достижения поставленных целей.

Бизнес-план – это документ, который описывает основные аспекты и цели будущего бизнеса. Он является не только основой для привлечения инвесторов, но и инструментом для планирования и управления предпринимательской деятельностью. Без хорошо разработанного бизнес-плана, стартап или бизнес-проект рискует провалиться еще до начала своей работы.

Таким образом, составление бизнес-плана для инвестиционного проекта остается актуальным и имеет большое значение для бизнеса в целом, поскольку бизнес-план позволяет предвидеть и минимизировать риски, повышать качество продукции или услуг, улучшать бизнес-процессы и, в конечном счете, обеспечивать прибыльность предприятия.

Методологической основой для исследования послужили научные труды известных исследователей таких, как Юзвович Л.И.; Марамыгин Н.С.; Князева Е.Г; Львова Н.И.; Куваева Ю.В.; Чудиновских М.В.; Дегтярев С.А.; Холодкова В.В.; Купцова Е.В.; Степанов А.А.; Лопарева А.Н.; Сергеев А.А., их изыскания способствовали финансово-экономическому анализу проекта «Хлебное наследие».

Объектом исследования является проект «Хлебное наследие».

Предметом исследования является бизнес-план проекта.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических основ создания бизнес-плана, а также написание бизнес-плана проекта «Хлебное наследие».

Для достижения указанной цели в процессе исследования были поставлены следующие задачи:

1. изучить понятие, сущность и виды бизнес-плана;
2. рассмотреть содержание и этапы составления бизнес-плана;
3. разработать бизнес-план проекта «Хлебное наследование»;
4. провести финансово-экономический анализ инвестиционного проекта «Хлебное наследие».

При исследовании были использованы следующие методы: наблюдение, аналитический метод, метод сравнений, теоретический метод. Для написания первой главы использовались учебная и справочная литература, научные статьи и электронные ресурсы.

Работа изложена на 70 страницах печатного текста. Она состоит из введения, где описана актуальность темы, цель, задачи, объект, предмет, методы исследования и структура работы; двух глав, заключения, библиографии.

При открытии нового бизнеса или определения нового направления деятельности предприятия необходимо учесть сильные и слабые стороны бизнеса. Для этого необходимо рассчитать ключевые финансовые показатели и оптимальный объем денежных средств. Таким образом, возникает необходимость в написании бизнес-плана.

Бизнес-план – стратегический документ, в котором отражены основные аспекты будущего бизнеса хозяйствующего субъекта, осуществляется анализ и оценка рисков, а также определяются способы их решения.

Участники бизнес-плана – физические и\или юридические лица, которые участвуют в создании проекта. Они подразделяются на внутренних и внешних. К внутренним участникам относятся: инициатор, руководитель проекта. К внешним участникам: инвестор, государство, поставщики, производитель конечной продукции, потребители конечной продукции.

На данный момент существует большое количество методик составления бизнес-планов. Основными из них являются: ЮНИДО, программа TACIS, European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), KPMG.

При составлении бизнес-плана необходимо придерживаться к таким принципам, как: целостность, гибкость, актуальность, эффективность, единство, непрерывность, точность.

Итак, бизнес-план выступает важнейшим инструментом в стратегическом управлении организацией, рассматривающим экономические, социальные, инвестиционные, управленческие и другие проблемы организации как целостную систему.

Бизнес-план представляет собой достаточно объемный и сложный документ, содержащий разделы, в которых должны охватываться все аспекты деятельности продумываемой организации. Универсальной и общепринятой структуры бизнес-плана не существует, поэтому внешне они могут отличаться друг от друга, но состав их разделов, по существу, остается практически неизменным. В зависимости от специфики проекта некоторые разделы бизнес-плана могут быть изменены или представлены частично, все зависит от конкретных целей и задач, которые ставятся при его создании. Именно поэтому разработка бизнес-плана начинается с осуществления следующих этапов:

- постановка целей разрабатываемого бизнес-плана;
- составление плана производимых работ по подготовке бизнес-плана;
- сбор необходимой информации и процесс разработки бизнес-плана;
- окончательное оформление бизнес-плана и внесение необходимых поправок;
- оценка выполненного бизнес-плана.

Наиболее часто применяемая и распространенная структура бизнес-плана выглядит следующим образом:

- титульный лист и оглавление;
- резюме;
- описание продукта и бизнеса;
- анализ продукта и рынка;
- план производства;
- организационный план;
- инвестиционный план;
- финансовый план;
- анализ рисков;

приложение.

Таким образом, содержание и этапы составления бизнес-плана зависят от конкретной специфики проекта, вида предполагаемой деятельности организации. Объем бизнес-плана в среднем составляет около 30-50 страниц (без приложений). В зависимости от степени подробности и масштаба поставленных задач, проект может включать до 16-18 разделов и составлять до 80 страниц.

Основной целью инвестиционного проекта «Хлебное наследие» является создание коммерческого предприятия по производству хлебобулочных изделий на основе хмелевой закваски для получения прибыли.

Для реализации хлебобулочной продукции будут использованы две модели продаж:

1. B2B (Business to Consumer) – модель, когда клиенты компании – это другие фирмы или предприниматели.

2. B2C (Business to Business) – предполагает продажу товаров и услуг физическим лицам или конечным потребителям.

В первом случае реализация хлебобулочной продукции происходит через торговые точки или партнеров. Нашими партнерами могут быть рестораны и кафе, которые предпочитают выпекать собственный хлеб. Мы можем предложить им наше тесто на основе хмелевой закваски в качестве полуфабриката. Продажа теста будет осуществляться в замороженном виде. Так же наша готовая хлебобулочная продукция может реализовываться через сети магазинов.

Во втором случае мы откроем собственную пекарню полного цикла, в которой будет осуществляться весь технологический процесс от просеивания муки до непосредственно выпечки и реализации хлебобулочной продукции.

Основой хлебобулочной продукции является хмелевая закваска. Хмель богат бактерицидными веществами, препятствующими развитию посторонней микрофлоры. Отвар хмеля защищает нежные дрожжевые клетки от разрушающего действия других микроорганизмов. В присутствии хмеля посторонние микроорганизмы не развиваются, благодаря чему достигается повышенная активность дрожжевых клеток: дрожжи активнее размножаются и лучше сбраживают сахара. Под защитой хмелевых отваров в хмелевой закваске идет активное накопление обычных дрожжей сахаромицетов (*Saccharomyces cerevisiae*), тех, которые мы называем хлебопекарными.

Хлеб на хмелевой закваске полезен тем, что лучше усваивается и облегчает процесс пищеварения. Во многом это связано с его грубостью и плотностью: плотный мякиш в пищевом комке способствует более активной работе кишечника, благодаря чему активизируется работа мышц пищеварительного тракта, лучше усваивается пища. Активному наращиванию дрожжевой микрофлоры способствует не только состав, но и приемы ведения хмелевой закваски для хлеба.

Таким образом, выделим основные преимущества хлебобулочной продукции на основе хмелевой закваски:

1. хмелевой хлеб более устойчив к картофельной болезни;
2. хмелевой хлеб содержит меньше посторонних (не участвующих в брожении) микроорганизмов;
3. хмелевой хлеб имеет хороший вкус и приятный аромат;
4. хмелевой хлеб лучше хранится;
5. хмелевой хлеб содержит некоторое количество лекарственных компонентов, которые присутствуют в отваре хмеля.

Интеллектуальной собственностью в нашем проекте является патент на способ производства хмелевой закваски для приготовления хлебобулочных изделий, которым обладает ФГБОУ ВО «Вавиловский университет».

Проанализировав предложения по аренде коммерческой недвижимости в г. Саратове, были отобраны несколько вариантов предполагаемого помещения хлебопекарни «Хлебное наследие». В результате сравнения мы выбрали помещение на улице Чапаева. Решение основывалось на густонаселенности района и ближайших учреждениях, откуда мы будем привлекать основной поток новых покупателей.

Для анализа актуальности идеи стартапа была использована динамика запросов Google Trends за период с февраля 2019 по февраль 2024 года.

Проанализировав данные, можно сказать, что за последние пять лет наблюдается устойчивая активность запросов на тему стартап, особой активностью выделяется период с конца октября 2020 года по январь 2021 года. Данная тенденция связана с возросшими вложениями инвесторов в российские стартапы на фоне пандемии COVID-19. Особую популярность обрели стартапы связанные с решением проблем потребителей в период локдауна, а также проекты из IT-сферы. К концу 2020 года вложения в российские стартапы в валовом объеме увеличились на 2,5 млрд. рублей, в сравнении с прошлым 2019 годом, и достигли 3,7 млрд. рублей. Значительный рост так же показали корпоративные и частные инвестиции в стартапы в 2020 году. Корпоративные выросли вдвое с 2,5 млрд. рублей, до 5,2 млрд. рублей, а частные фонды инвестировали 2,3 млрд. рублей, что на 64,3% больше, чем в прошлом 2019 году. Так же отечественный венчурный рынок в 2020 году увеличился до 22 млрд. рублей, против 11,6 млрд. рублей в 2019 году.

Но за периодом резкого подъема следует коррекция венчурного рынка, которую мы наблюдаем на рисунке 4 в начале 2021 года. Произошел спад интереса к стартапам, так как часть инвесторов покинула рынок из-за потери вложений в неудачных проектах.

Для прогнозирования актуальности стартапов, на основе выбранных данных была построена эконометрическая модель ARIMA (3, 0, 2).

В 2022 году рынок хлебобулочных изделий вырос на 15,5% и составил 11,3 млн. тонн по сообщению Российской Гильдии пекарей и кондитеров. В денежном выражении рынок хлебобулочных изделий достиг 990 млрд. рублей в 2022 году против 857 млрд. рублей 2021 года.

Уровень конкуренции в хлебопекарной отрасли более чем достаточный, подтверждение тому, что количество игроков сокращается, а не

растёт. Одновременно расширяется ассортимент, растёт качество. Растет прибыльность бизнеса – так как конкурируют не ценой, а качеством продукта.

При оценке сильных и слабых сторон с учетом угроз и возможностей были определены основные направления деятельности проекта:

1. разработка эффективной рекламной компании, направленной на сильное присутствие в таких социальных сетях, как VK и Telegram для повышения узнаваемости.

2. поиск надежных местных поставщиков и использование высококачественных ингредиентов в производстве продукции, чтобы отличаться от конкурентов и снизить угрозу усиления конкуренции.

3. снижение производственных затрат за счет увеличения производительности труда и повышения квалификации сотрудников, сокращения расходов на зарплату за счёт автоматизации рабочих мест, расширения ассортимента продукции, чтобы снизить угрозу экономического спада.

Финансовый анализ проекта был проведен на основе трех сценариев возможного развития проекта: наиболее вероятный, оптимистичный и пессимистичный. Оптимистичный сценарий предполагает реализацию хлебобулочных изделий за 3 года на сумму 38 707 716 рублей, наиболее вероятный за аналогичный период предусматривает реализацию на сумму 28 672 416 рублей, и пессимистичный на сумму 24 371 532 рублей.

Так же в каждом сценарии были предусмотрены колебания прямых и косвенных расходов, которые состояли из арендной платы, заработной платы, коммунальных расходов, амортизации, затрат на сырье и материалы, логистических расходов и расходов на рекламу. При оптимистичном сценарии сумма общих расходов за три года работы составят 29 546 427 рублей, при наиболее вероятном сценарии за 3 года расходы составят 22 378 359, а при пессимистичном – 18 077 474 рублей. Соответственно изменялись такие показатели как валовая, операционная и чистая прибыль, а также денежный поток.

Таким образом, в ходе работы было проведено маркетинговое исследование актуальности идеи стартапа на сегодняшний момент, в результате которого можно убедиться, что актуальность стартапов в ближайшее время останется на прежнем уровне и сохранит свою динамику, наблюдаемую в прошлые годы. Исследование рынка хлебобулочных изделий России показало тенденцию к росту данного рынка, а также основные тренды: снижение потребления «массовых» видов хлебов, и увеличение

потребления хлебов «премиум класса» вместе с ростом продаж в небольших хлебопекарнях. Также была проанализирована конкурентная среда Саратовского рынка и проведен SWOT-анализ проекта «Хлебное наследие». Изучена целевая аудитория, дана характеристика основным категориям потребителей. Создана и проанализирована карта рисков на основе реестра рисков, который включает: риски, возможные последствия, меры по элиминированию рисков и ответственных лиц. Проведен подсчет основных финансовых показателей проекта, а также спрогнозированы три сценария развития бизнеса, оптимистический, наиболее вероятный и пессимистический.

Для достижения основной цели нашего проекта, получения прибыли, нам необходимо открыть хлебопекарню с качественной хлебобулочной продукцией, высокотехнологичным оборудованием и удобным местоположением. Замена хлебопекарных дрожжей в рецептуре хлебобулочных изделий на закваску с использованием уникальной технологии производства способствует значительной питательной и вкусовой трансформации, делая хлеб не только вкусным, но и увеличивая биодоступность большинства витаминов, макро и микроэлементов, а также повышению срока хранения хлеба. Таким образом, учитывая все вышеперечисленные факторы, мы сможем конкурировать с крупными хлебозаводами и частными мини-пекарнями.

В ходе работы было проведено маркетинговое исследование актуальности идеи стартапа на сегодняшний момент, в результате которого можно убедиться, что актуальность стартапов в ближайшее время останется на прежнем уровне и сохранит свою динамику, наблюдаемую в прошлые годы. Исследование рынка хлебобулочных изделий России показало тенденцию к росту данного рынка, а также основные тренды: снижение потребления «массовых» видов хлебов, и увеличение потребления хлебов «премиум класса» вместе с ростом продаж в небольших хлебопекарнях. Также была проанализирована конкурентная среда Саратовского рынка и проведен SWOT-анализ проекта «Хлебное наследие». Изучена целевая аудитория, дана характеристика основным категориям потребителей. Создана и проанализирована карта рисков на основе реестра рисков, который включает: риски, возможные последствия, меры по элиминированию рисков и ответственных лиц. Проведен подсчет основных финансовых показателей проекта, а также спрогнозированы три сценария развития бизнеса, оптимистический, наиболее вероятный и пессимистический.

Точка «безубыточности» хлебопекарни «Хлебное наследие» достигается при объеме оборота равном 336504,48 тыс. рублей. Срок окупаемости проекта равен 21 месяцев, при норме окупаемости в хлебопекарной отрасли в 15-30 месяцев. Чистая приведенная стоимость (NPV) при ставке дисконтирования в 26% равна 899908,8 тыс. рублей. Внутренняя норма рентабельности равна 41%. Приведенное исследование подтверждает целесообразность инвестиций в бизнес-план «Хлебное наследие».