

Здравствуйте, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии.

Вашему вниманию представляется выпускная квалификационная работа на тему **«Планирование внедрения нового вида услуг с целью развития предприятия малого бизнеса»».**

Даже самая лучшая компания с превосходными характеристиками не может обладать достаточным уровнем конкурентоспособности без предварительного анализа всех имеющихся у нее инструментов. Поэтому в настоящее время актуальность разработки нового вида услуги в компании не вызывает сомнения.

При создании нового вида услуги индивидуальный предприниматель сталкивается с рядом проблем. Для того, чтобы облегчить процесс создания нового вида услуги необходимо тщательно подойти к вопросу разработки проекта, который позволит отразить основные цели, задачи, миссию, этапы и мероприятия по созданию планируемого бизнеса, а также своевременно решить поставленные задачи и достигнуть основную цель – осуществление эффективной деятельности.

Объектом исследования ВКР является инвестиционный проект на новый вид услуги ИП Петров С.С.»

Предметом исследования ВКР является оценка эффективности инвестиционного проекта внедрение новых услуг ИП Петров С.С.

Цель работы: разработка и обоснование экономического проекта по внедрению нового вида услуг с целью развития предприятия малого бизнеса.

Задачи работы:

- исследование теоретических основ планирования с целью развития предприятия малого бизнеса;
- анализ рынка нового вида услуги;
- реализация инвестиционного проекта по развитию предприятия малого бизнеса ИП Петров С.С.;
- оценка эффективности разработки и реализации проекта развития предприятия.

Деятельность по выводу нового вида услуги на рынок происходит в условиях неопределенности, то есть рискованность — это наиболее характерная черта современной предпринимательской деятельности. Принимая решение по выводу нового вида услуги на рынок, субъект хозяйствования не может предсказать те изменения, которые могут произойти в политической или социальной сфере, также не может предсказать определенные изменения в

законодательстве. Кроме этого, уже непосредственно осуществляя вывод нового вида услуги на рынок заранее довольно сложно предсказать их доходность или убыточность.

Так же заключая хозяйственные договоры, вряд ли можно предположить, будут ли выполнены их условия контрагентами. Однако каждый, кто желает по выводить новый вид услуги на рынок, должен осознавать вероятность наступления таких последствий и понимать, что такая деятельность всегда будет происходить в условиях риска.

Риск вывода нового вида услуги на рынок — это угроза наступления экономически негативных последствий для субъекта предпринимательской деятельности, которые могут быть результатом его действий и / или не зависеть от него.

По нашему мнению, рассматривать риск вывода нового вида услуги на рынок только как следствие, принятых решений субъектом хозяйствования или, наоборот, исключительно как результат объективных обстоятельств является неоправданным. Именно поэтому кажется обоснованным использовать комплексный подход к пониманию риска и учитывать возможность наступления каких-либо негативных последствий по выводу нового вида услуги на рынок.

ИП Петров С.С. осуществляет деятельность по оказанию услуг такси «Такси888»

В «Такси888» существует линейная структура управления, когда руководство фирмой осуществляется не только из центра, но и непосредственно на рабочих местах: в каждом хозяйственном подразделении организации действует тщательно подобранный персонал, координирующий работу конкретного субъекта в соответствии с генеральной стратегией фирмы.

За годы экономических преобразований в России созданы основы конкурентной рыночной экономики в сфере индивидуального предпринимательства. В настоящее время рынок услуг такси является одним из крупнейших рынков.

Рынок такси г. Москва представлен широким ассортиментом организаций, однако, внимание необходимо уделить именно грузовым перевозкам. Чтобы провести анализ объемов прибыли от оказания услуг было проведено исследование различных периодических интернет-источников.

Услуги грузовых перевозок в «Такси888» будут работать, опираясь на стратегию концентрированного маркетинга, подразумевает сосредоточение усилий на одном или нескольких, но обязательно прибыльных сегментах рынка. Что касается типа маркетинга, то будет использоваться такой тип

маркетинга как синхромаркетинг, который предусматривает использование системы гибких цен при наличии колебаний спроса в различные периоды времени.

Услуги грузовых перевозок в «Такси888» планируют охватывать рынок с услугами, которые уже предлагаются конкурентами, то наиболее целесообразную стратегию, которую компания может выбрать, это стратегия №1 «Глубокое проникновение на рынок», то есть занятие места, близкого к позиции конкурента. И для успешного функционирования необходимо увеличить объем оказания услуг. Главное внимание в выбранной стратегии должно быть направленно на повышение эффективности деятельности.

Ожидается, что максимальную выручку будут приносить услуги доставки среднегабаритных грузов. Также планируется договориться о сотрудничестве с event-агентствами, которые осуществляют организацию свадеб, корпоративов, дней рождения, юбилеев и т.д. Учитывая, что такие event-агентства практически всегда располагают заказами, то «Такси888» сможет предлагать свои услуги.

Следует отметить, что сезонность бизнеса отсутствует, так как спрос на услуги есть независимо от времени года.

Оказание услуг грузоперевозок «Такси888» отмечается положительной динамикой и будет пользоваться спросом у клиентов.

Далее для финансирования было принято решение взять кредит в банке «ВТБ24» под 21%, однако, проанализировав предложения различных банков было принято решение взять кредит в ПАО «Сбербанк». Сумма займа составит 343500 рублей, срок займа 36 месяцев. Погашаться кредит будет поквартально. 12 кварталов за 3 года, следовательно, будет произведено 12 платежей по кредиту.

Также нами был осуществлён анализ рисков внедрения новой услуги. Для данного вида проекта уровень риска составляет 17 %. Наиболее рискованной стадией проекта является стадия функционирования. В особенности:

- рост цен на услуги;
- сезонность продаж;
- зависимость от клиентов;
- снижение цен конкурентами.

Для снижения наиболее высоких показателей риска необходимо предпринять следующие действия:

- увеличивать число постоянных клиентов и привлекать новых;
- постараться увеличить объем оказания услуг, сократить другие затраты;

- формировать «специальные предложения»;
- можно попытаться снизить цены, с условием, что «Такси888» не останется в убытке; также можно понизить цены на ряд предложений, повысив стоимость других; либо же постараться увеличить объем оказания услуг, не меняя цену.

В целом проект грузоперевозок «Такси888» является эффективным и принесет своему владельцу чистую прибыль и позволит повысить благосостояние. Поставленные SMART-цели будут достигнуты своевременно и в полном объеме, проект окупится, а деятельность его будет рентабельной.

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.