

Носкова П.М. Методы обоснования возможностей развития бизнеса // Академия педагогических идей «Новация». Серия: Студенческий научный вестник. – 2017. – № 06 (июнь). – АРТ 238-эл. – 0,2 п.л. - URL: <http://akademnova.ru/page/875550>

РУБРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 33

Носкова Полина Михайловна

студентка 4 курса, факультета экономики
«Новосибирский Государственный Университет Экономики и
Управления» г. Новосибирск, Российская Федерация
сайт: <https://nsuem.ru>

**МЕТОДЫ ОБОСНОВАНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ
БИЗНЕСА**

Аннотация: Статья включает изучение возможностей развития бизнеса, способы конкретизации и последующего воплощения этих возможностей на основе ряда методов стратегического планирования. В качестве средства фиксации указанных возможностей рассматривается бизнес-план.

Ключевые слова: развитие бизнеса, методы стратегического анализа, бизнес-план, стратегии развития бизнеса.

Noskova Polina Mihialovna

4th year student, features of economics

"Novosibirsk State University of Economics and Management"

Novosibirsk, Russian Federation

THE METHODS OF JUSTIFICATION OF BUSINESS DEVELOPMENT OPPORTUNITIES

Abstract: The article includes the study of business development opportunities, ways of concretizing and subsequently implementing these opportunities on the basis of a number of methods of strategic planning. As a means of fixing these opportunities, the business plan is considered.

Keywords: business development, methods of strategic analysis, business plan, business development strategies.

В современном мире основной элемент стабильности предприятия — его динамичность. Однако, даже своевременно реагируя на факторы внешней среды, предприятие может остаться позади конкурентов при отсутствии развития. Потому столь актуальным становится вопрос выявления и фиксации возможностей развития бизнеса. Под развитием в данном случае мы понимаем методы, направленные на то, чтобы увеличить прибыль от ведения бизнеса. В качестве развития можно рассматривать, например, расширение ассортимента, увеличение объёмов производимой продукции, работу с кадрами, снижение необоснованных затрат предприятия и т. п.

Приведём несколько возможностей развития бизнеса, которые сегодня считаются наиболее востребованными:

1. Нарращивание объёмов — расширение числа торговых точек, увеличение и совершенствование ассортимента. Несомненный плюс этой возможности — предприниматель уже хорошо знает данный сегмент рынка и укрепился на нём, не требуется привлекать специалистов новых типов. Минус — некоторая однобокость вложений, то есть в случае кризиса в

данной отрасли в целом потери будут значительными.

2. Укрупнение компании. Фактор конкурентной борьбы провоцирует предпринимателя к тому, чтобы стать монополистом в определённом сегменте рынка. Но в условиях современного рынка монополист также вынужден конкурировать, и цены на его товары и услуги должны быть привлекательными для покупателя. Поэтому достаточно частый вариант сегодня — слияние предприятий на взаимовыгодных условиях (ОАО) или взаимовыгодное сотрудничество без формального объединения.

3. Инвестирование в смежные отрасли. Средства инвесторов предпринимателю лучше не вкладывать в единственную сферу деятельности (риски кризиса). Лучше вложить эти средства в отрасли, с которыми предприниматель достаточно хорошо знаком, но не участвует лично. Примеры: если собственная деятельность — риэлтерская компания, то средства инвестора можно направить в строительный бизнес или производство отделочных материалов; если предприниматель занимается производством мясных консервов, можно произвести вложения в производство рыбных и овощных консервов и т. п. В этом случае риски недостаточной осведомлённости о специфике отрасли значительно нейтрализуются. При успешности вложений возможно привлечение дополнительных инвестиций.

4. Капитализация прибыли. Специфика возможности в том, что определённый процент от прибыли предприниматель может класть на депозитный счёт, а проценты в дальнейшем может не забирать. Таким образом, возрастает основная сумма вклада и последующий процент растёт. Данная возможность развития бизнеса увеличивает уровень финансовой устойчивости предприятия.

Важно отметить, что менеджеры, руководство предприятия в обязательном порядке должно учитывать все появляющиеся возможности развития бизнеса (выше мы отметили лишь наиболее востребованные на сегодняшний день), в последующем задействовав каждую из них в формате бизнес-плана. Бизнес-план в контексте данной статьи — это документальное оформление плана, программы осуществления операций, действий фирмы, содержащее сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций, вероятных рисках и возможностях бизнеса в перспективе. Кратко опишем наиболее востребованные сегодня в мире методы обоснования возможностей развития бизнеса. Также можно выделить их как методы стратегического анализа, которые могут быть использованы в процессе изучения возможностей развития бизнеса и реализации этих возможностей:

- SWOT-анализ — метод ситуационного анализа и стратегического планирования, базирующийся на состоянии предприятия (сильные и слабые стороны) и его окружении (возможности и угрозы). Ценность метода велика именно из-за анализа фактора внешней среды и её динамики, а также сопоставления этих перспектив с потенциалом компании;
- PEST-анализ — маркетинговый инструмент работы с возможностями и угрозами предприятия из внешней среды по отдельным блокам: политика, экономика, общество и технологии. Метод, таким образом, может детализировать возможности развития бизнеса;
- SNW-анализ — метод определения сильных, слабых и нейтральных сторон предприятия. Определение сильных сторон способствует уточнению возможностей, слабых же — определению угроз;
- GAP-анализ (анализ разрывов) — система определения шагов к конкретной цели, то есть это поэтапный путь реализации имеющейся

возможности развития бизнеса.

Способом реализации возможностей развития бизнеса, заложенным в бизнес-плане, становится доминантная стратегия развития. Стратегия развития здесь — это принятое за основу направление развития бизнеса, которое определяет вид деятельности, средства реализации целей предприятия и определение его миссии, структуру внешних и внутренних коммуникаций, способы реагирования на разнообразные раздражители и роль предприятия в обществе. В зависимости от возможностей развития предприятие может рассматривать такие базовые стратегии, как стратегии концентрированного, интегрированного или диверсифицированного роста, а также стратегии сокращения. Также возможны стратегии смешанного типа с преобладанием одной или нескольких из указанных выше.

Таким образом, обоснование возможностей развития бизнеса проходит длительный путь, с применением ряда методов стратегического анализа и воплощением в бизнес-плане компании, который базируется на одной или нескольких стратегиях развития предприятия.

Список использованной литературы

1. Карпов А. Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса / А. Карпов // URL: http://www.rik-company.ru/strategy_analysis.html (дата обращения 10.06.2017)
2. Лапаев С.Ю. Методология стратегического анализа бизнес-процессов / С.Ю. Лапаев // Вестник ТГУ. Экономика и управление. - 2010. - №1. - С.21-27.
3. Макушева О.Н., Борушевская О.О. Использование методик оценки стратегического положения предприятия / О.Н. Макушева, О.О. Борушевская // Молодой учёный. - 2016. - №29 (133). - С.442-448.
4. Ронда Абрамс. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Ронда Абрамс. - М.: Альпина Паблицер, 2014. - 486 с.

Дата поступления в редакцию: 13.06.2017 г.

Опубликовано: 13.06.2017 г.

© Академия педагогических идей «Новация». Серия «Студенческий научный вестник», электронный журнал, 2017

© Носкова П.М., 2017