

О. В. Бетехтін,  
аспірант, Херсонський національний технічний університет

# ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БІЗНЕС-ПЛАНУ КОНСАЛТИНГОВОЇ ФІРМИ

**У статті охарактеризовані особливості складання інвестиційного бізнес-плану консалтингових послуг. Виділені заходи особливої оцінки при створенні консалтингової фірми.**

**In this article the peculiarities of investment business-plan of consulting services are characterized. The arrangements of peculiar evaluation during consulting firm creation are stressed.**

*Ключові слова: інвестиційний бізнес-план, консалтингові послуги, заходи особливої оцінки.*  
*Key words: investment business-plan, consulting services, arrangements of peculiar evaluation.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Метою написання бізнес-плану будь-якого підприємства або фірми є виклад сутності підприємницької ідеї, шляхів й засобів її реалізації, характеристики ринкових, виробничих, організаційних та фінансових аспектів майбутнього бізнесу, а також особливостей управління ним. Він є основою для здійснення підприємницької діяльності, необхідною передумовою залучення інвесторів до процесу фінансування розробки та реалізації підприємницької ідеї. Також він є засобом конкретизації об'єктивного плану росту та виявлення цінності активу. Отже, з бурхливим зростанням консалтингової діяльності виникає необхідність складання бізнес-плану консалтингових послуг.

## СТАН ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ

У науковій літературі проблематика розвитку консалтингових послуг висвітлюється в працях відомих вчених, економістів і практиків, серед яких є зарубіжні (П. Коллінз, Р. Джентл, М. Кубр, Д. Майстер, Ф. Стеєле, М. Фербер) та вітчизняні (В. Верба, В. Коростельов, Т. Решетняк, О. Трофімова, Ю. Чернов) науковці. Але проблеми бізнес-планування в сфері консалтингових послуг не розкриті. Нерозв'язаність зазначеної проблеми зумовила мету даного дослідження.

## МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою роботи є дослідження особливостей складання бізнес-плану консалтингових послуг, аналіз основних відмінностей від бізнес-планування в інших виробничих та невиробничих сферах, визначення складових частин та змісту бізнес-плану консалтингових послуг.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Існує два типи інвесторів, які можуть бути зацікавлені у вкладенні коштів у консалтингову фірму: інші консалтингові фірми та обслуговуючий бізнес (комерційні покупці), які шукають шляхи заповнення прогалин у своїй стратегії росту, вони звертаються сюди виключно з фінансовою перспективою як у швидко зростаючий сектор інвестування в галузь консалтингу.

Причини вкладення інвестицій комерційними покупцями:

- конкурент, який принесе їм гроші;
- займання суміжного компетентного простору, який вони хотіли б займати;
- розташування в тій географії, яку їм необхідно охоплювати;
- володіння сектором консультативних послуг, якого вони не мають;
- наявність таких відносин з клієнтами, які вони можуть використовувати з користю для себе [3].

Фінансові інвестори, такі як організації приватних акціонерів, завжди шукають краще відшкодування власного капіталу. Більші фірми середнього розміру є цільовими, тому що добре організований консалтинговий бізнес має гарну репутацію, який забезпечують великі прибутки та значні грошові надходження. Порівняно з іншими секторами, консалтинговий обслуговуючий бізнес не страждає від тих самих видів вимог оборотного капіталу, тому існує достатньо багато доступних грошових надходжень, з якими можна працювати.

Ключем до об'єктивної оцінки майбутнього грошового потоку є здатність точно передбачити майбутні обсяги продажу, прибутки та показати, що ризик недосягнення їх є низьким. З цієї причини найбільш важливим

об'єктивним фактором подальшого росту є створення таких продажів та ринкових процесів, щоб досягти великого грошового потоку та уникнути ризику традиційних проблем надлишку та нестачі, які часто можна зустріти в консалтинговій фірмі.

Продажі та ринкові процеси є вирішальними, але, власне, цього недостатньо. Існує 7 інших факторів, кожен з яких може підвищувати чи знижувати можливості фірми, забезпечуючи стійкий ріст прибутків та зміцнення цінності грошового річного потоку.

Підвищити цінність фірми можна, використовуючи "8 засобів впливу об'єктивної оцінки". Це і є структура об'єктивного плану росту консалтингової фірми.

Ці засоби зводяться до наступного [4]:

1. Ріст продажів та прибутків: відображення стійкого послідовного росту товарообігу та доходів, спроможність підтримувати високу рентабельність.

2. Продажі та ринкові процеси: можливість передбачити та утримати рівновагу між попитом та пропозицією на консалтингові послуги на ринку. Здатність забезпечити інтенсивність продажів послуг.

3. Ринкова розстановка: унікальність пропозиції, її неперевершеність та орієнтація на цільову групу споживачів, здатність виділятися з поміж конкурентів.

4. Якість управління: наявність збалансованої, досвідченої, керованої групи з наявністю високих досягнень у роботі.

5. Відносини клієнтів: висока якість управління відносинами з клієнтами та партнерами, здатність до побудови та утримання бази клієнтів.

6. Якість оплати: наявність достатньої кількості довгострокових контрактів (12 місяців і більше) на надання послуг, вчасність розрахунків за поточними зобов'язаннями.

7. Інтелектуальна власність: систематичний підхід до нововведень, знань з управління та індивідуальних проектів розвитку.

8. Вірність консультантів: здатність створити добрі умови праці для співробітників, забезпечити добір і втримання висококваліфікованих кадрів.

Основними розділами бізнес-плану консалтингових послуг є [1; 2]:

1. Резюме проекту, де викладаються цілі, місія, переваги та загальні очікування від реалізації проекту.

2. Опис консалтингової галузі.

3. Опис послуг, що надаються.

4. Організаційний план. До специфічних витрат з організації послуг консалтингу відносять витрати на: легалізацію (реєстрацію), канцелярське приладдя (базові офісні ресурси тощо), допоміжні матеріали (друк та оформлення), створення локальної мережі, страхування бізнесу та зобов'язань, оренду, дані дослідження ринку, послуги з розміщення інформації веб-сайту, комп'ютер, принтер та інші витрати на обладнання.

5. Маркетинг: аналіз ринку, сегментація ринку, конкуренція і конкурентоспроможність, конкуренти переваги, стратегія маркетингу, стратегія продажів, прогноз продажів.

6. Інвестиційний план.

7. Фінансовий план: розрахунок доходів та витрат.

8. Оцінка ефективності інвестиційного проекту.

9. Запобігання загрозам проекту.

Отже, при складанні інвестиційного бізнес-плану організації консалтингових послуг є деякі особливості з огляду на те, що це специфічний вид надання послуг. Випадковий спостерігач вважає, що цінність "людського бізнесу" є малою, бо могло б виявитися, що всі активи консалтингової фірми знаходяться у дуже мобільних людей та невеликих портативних комп'ютерах. Однак, якщо запевнити інвестора, що прибутки зростуть протягом певного часу, лише тоді з'явиться об'єктивна оцінка цінності активів, що створюються.

## ВИСНОВКИ ТА НАПЯМИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Як бізнес-служба консалтинг залишається високоциклічним та пов'язаним із всезагальними економічними умовами. Отже, чим складнішими стають економічні умови функціонування господарюючих суб'єктів, тим більше виникає потреба у залученні зовнішнього консультування. Це призводить до розвитку ринку консалтингових послуг, а отже, й можливостей зі створення нових консалтингових одиниць, збільшення інвестицій у галузь консалтингу. Подальших досліджень потребує визначення розвитку інвестування у цю галузь, як одну з таких, що бурхливо розвиваються.

Література:

1. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.

2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — С. 11.

3. Рогошевський І. Портрет галузі: бізнес-консалтинг // Синергія. — 2004. — №3 (10) — С. 4—11.

4. Paul Collins. How to Grow and Sell a Consulting Firm // [http://www.managementconsultingnews.com/articles/collins\\_sell\\_firm.php](http://www.managementconsultingnews.com/articles/collins_sell_firm.php)

Стаття надійшла до редакції 19.05.2010 р.

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

**АГРОСВІТ**

[www.agrosvit.info](http://www.agrosvit.info)

ЖУРНАЛ  
ВИХОДИТЬ  
24 РАЗИ НА РІК

Через редакцію  
передплата проводиться  
з будь-якого місяця!

Передплатний  
індекс: 21847

Свідоцтво  
КВ № 12177-1061 ПР  
від 11. 01. 2007 року

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

**ЕКОНОМІКИ**

ЗАСНОВНИКИ:

- Рада по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України,
- ТОВ "ДКС Центр"

вул. Дорогожицька, 18, к. 29  
(044) 458 10 73, 537 14 33, 223 26 28  
e-mail: [dks@kiev.rel.com](mailto:dks@kiev.rel.com)  
[economy\\_2008@ukr.net](mailto:economy_2008@ukr.net)