

РЕКРУТИНГ

Шимкович Е.А., Ромашко М.И., Крачун Ф.Ф., Малевич А.О., студенты 3 курса ГИУСТ БГУ,
Велесницкий В.А., студент 2 курса ГИУСТ БГУ

Научный руководитель:
кандидат исторических наук, доцент *Е.П. Пархимчик*
(УО «Государственный институт управления и социальных технологий БГУ»)

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Характеристика намечаемой к выпуску продукции: результатом деятельности является подбор персонала для нуждающихся IT-компаний. Основным преимуществом является обильный и постоянный поток кадров, предлагаемый клиентам.

Предполагаемая форма участия инвестора в проекте: самоинвестирование.

Стоимость бизнес-проекта: 20 000 ден. ед.

Суммарная потребность в инвестициях: 20 000 ден. ед.,

в т. ч. по источникам:

собственных средств: 20 000 ден. ед.

Направления использования инвестиций: приобретение лицензии, аренда недвижимости, заработная плата сотрудникам.

Показатели эффективности проекта:

Ставка дисконтирования: 32 %;

Динамический срок окупаемости проекта: 2 года;

Индекс доходности: 2,73;

Внутренняя норма доходности: 260 %;

Чистый дисконтированный доход: 34 545 ден. ед.

Дата составления инвестиционного предложения: 01.10.2012.

ПАСПОРТ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

1. Информация о проекте

Название проекта: Рекрутинг.

Описание и цель инвестиционного проекта: проект направлен на развитие нового направления деятельности в существующей компании.

Привлекательность проекта: большой объем продаж, конкурентоспособная цена.

2. Продукция

Наименование продукции (услуги): рекрутинг.

Назначение и основные характеристики: предоставление клиенту информации о потенциальном сотруднике, подходящего под его требования.

Характеристика новизны: данный вид деятельности не является новизной, т. к. уже существуют кадровые агентства и HR-отделы в больших IT-компаниях. Но, несмотря на это, данный вид деятельности всегда актуален, тем более при владении большими объемами данных.

Необходимость:	имеется	требуется	не требуется
– патентной защиты			+
– лицензирования продукции			+
– лицензирования вида деятельности		+	
– сертификации продукции			+

3. Маркетинговые исследования

Характеристика внутреннего рынка:

Объем спроса: 72 000 ден. ед.

Предполагаемый объем сбыта продукции (оказания услуг): 2 сотрудника в месяц для 3 компаний.

Ожидаемая доля рынка: 15 %.

Основные потребители: IT-компании с большим оборотом проектов.

Характеристика каналов сбыта: непосредственное оказание услуг.

Основные конкуренты, их характеристика:

– кадровые агентства (большой информационный оборот, захватывают различные сферы, высокая стоимость услуг);

– HR-отделы IT-компаний (работают исключительно для удовлетворения нужд компании, могут делиться информацией за вознаграждение).

Преимущества перед конкурентами:

– большой информационный оборот в определенной сфере;

– низкая стоимость услуг;

– родственные компании.

4. Финансово-экономические показатели проекта

Показатели проекта:

стоимость инвестиционного проекта: 20 000 ден. ед.;

суммарная потребность в инвестициях: 20 000 ден. ед.;

динамический срок окупаемости проекта: 2 года;

чистый дисконтированный доход: 34 545 ден. ед.;

внутренняя норма доходности: 260 %;

индекс доходности: 2,73.