

Бизнес-планирование и управление проектами

Первакова Елена Евгеньевна

pervelen@mail.ru

Особенности бизнес-планирования

Включает элементы:

- Маркетинга
- Экономического анализа
- Кадровой политики
- Финансового планирования

Функции бизнес-плана

- Мотивация и стимулирование сотрудников
- Прогнозирование
- Оптимизация
- Координация и интеграция
- Безопасность управления

Функции бизнес -плана

- Упорядочение
- Контроль
- Воспитание и обучение
- Документирование
- Привлечение инвестиционных ресурсов

Этапы процесса бизнес-планирования

- Подготовительный этап
- Этап разработки бизнес-плана
- Этап продвижения на рынок
- Этап реализации бизнес-плана

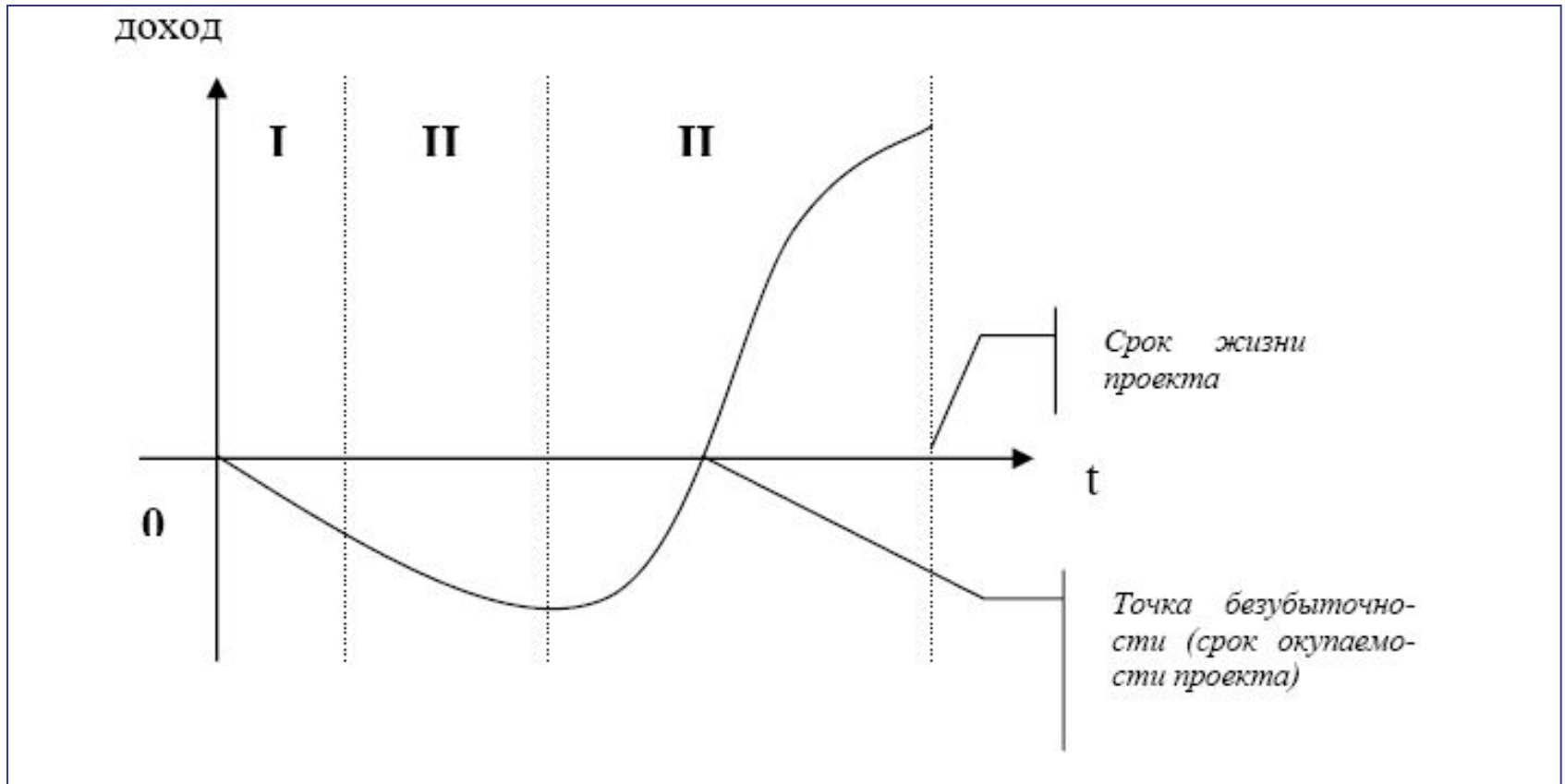
Разновидности бизнес-плана

- Бизнес –план инвестиционного проекта
- Бизнес-план развития организации
- Бизнес –план структурного подразделения
- Бизнес-план как заявка на кредит
- Бизнес-план развития региона
- Бизнес-план как заявка на грант

Инвестиционный проект

- 1 принцип: Вложенные средства должны быть полностью возмещены
- 2 принцип: Прибыль должна быть достаточно высока, чтобы компенсировать риск и отказ от использования средств
- Программа вложения капитала с целью последующего получения прибыли

График реализации стандартного проекта



Стадии инвестиционного проекта

- 1. Прединвестиционная фаза
- 2. Инвестиционная фаза
- 3. Эксплуатационная фаза

Срок жизни проекта

- Ожидания инвестора
- Срок жизни оборудования
- Срок морального устаревания продукта
- Продолжительность договора с кредитной организацией
- Срок рамочного соглашения с основным клиентом или поставщиком
- Среднеотраслевой срок жизни проектов

Типы проектов

- Проект в «чистом поле»
- Проект на действующем предприятии
- Проект смешанного типа

Этапы оценки инвестиционного проекта

- Подготовка общей схемы реализации проекта для инвестора
- Подготовка исходной информации для расчета (по выручке, затратам, источникам финансирования)
- Проведение расчетов
- Интерпретация результатов
- Представление бизнес-плана инвестору

Формы бизнес-планов

- Международная форма ЮНИДО
- Германский типовой бизнес-план
- Американский типовой бизнес-план
- Форма бизнес-плана, утвержденная приказом Министерства экономического развития и торговли РФ от 23 марта 2006 г. N 75

Структура бизнес-плана инвестиционного проекта

- Титульный лист
- 1. Основные положения (резюме)
- 2. Характеристика выпускаемой продукции и услуг
- 3. Оценка рынка сбыта
- 4. Анализ конкуренции и конкурентных позиций
- 5. План маркетинга

Структура бизнес-плана

- 6. План производства товаров
- 7. Организационный компонент
- 8. Оценка риска бизнес-плана
- 9. Финансовый план
- 10. Приложения

Соответствие этапов оценки проекта и разделов бизнес-плана

- 1. Описание схемы реализации
- 2. Подготовка исходной информации

2.1 По выручке

2.2. По затратам

- Титульный лист и нефинансовая часть резюме

- п. 2,3,4,5 бизнес-плана

п. 6,7 бизнес-плана

Соответствие этапов оценки и разделов бизнес-плана

- Подготовка исходной информации по источникам финансирования, проведение расчетов экономической эффективности и финансовой состоятельности
- П.9 Финансовый план и финансовая часть резюме п.1

Соответствие этапов оценки и разделов бизнес-плана

- Оценка риска проекта
- Интерпретация результата

- п.8 Оценка риска бизнес-плана
- п.1 Резюме (общие выводы по проекту)

Схема реализации проекта

- Задача- описать идею проекта кратко емко и содержательно
- В чем бизнес-идея проекта?
- С чьей точки зрения рассматривается проект?
- Есть ли сезонность?
- Какие усилия необходимы для продвижения?
- Как будет осуществляться доставка?
- Где конкретно будет располагаться проект?
- Какую дополнительную инфраструктуру потребует проект?
- Каких изменений в организационной структуре потребует проект?
- На каких временных условиях приобретается сырье и отгружается наша продукция?
- Какие особенные накладны расходы характерны для отрасли?
- Каковы потребности в наборе и переподготовке персонала?

1. Резюме

- В чем общая концепция бизнеса?
- Какую выгоду получит потенциальный инвестор?
- С какими рисками столкнется инвестор?

2. Характеристика выпускаемой продукции и оказываемых услуг

- Потребности, удовлетворяемые услугой
- Описание и внешнее оформление товара (услуги)
- Инновационные основы ценности товара (услуги)

3. Оценка рынка сбыта

- Потребители и сегментация
- Замер спроса и оценка целевых рынков
- Позиционирование товара на рынке
- Прогноз основных показателей рынка и объема продаж

4. Анализ конкуренции и конкурентных позиций

- Определение профиля конкурентов
- Сравнительная оценка маркетинговой деятельности конкурентов и организации
- Оценка конкурентоспособности товара

5. План маркетинга

- Формирование маркетинговой стратегии
- Разработка маркетингового комплекса и программы действий
- Организация сбыта
- Формирование спроса и организация сбыта

Методы оценки спроса

- Если клиентами выступают юридические лица – проверка предварительных договоров и проведение прямых переговоров с покупателями
- Если клиентам выступают физические лица – метод мощности рекламного канала

Дополнительны методы оценки спроса

Опрос потенциальных потребителей
(основывается на проведении опросов конечных покупателей)

Метод «аналогов».
(основывается на анализе и сопоставлении с существующими аналогами (рынками))

Основные
методы
оценки спроса

Трендовый метод,
(основывается на данных за предыдущий период на анализе фактической динамики изменений)

Оценка масштабов функциональной потребности
(основывается на определении среднестатистических норм потребления продукта потребителем)