

# Бизнес-планирование и управление проектами

Первакова Елена Евгеньевна

[pervelen@mail.ru](mailto: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

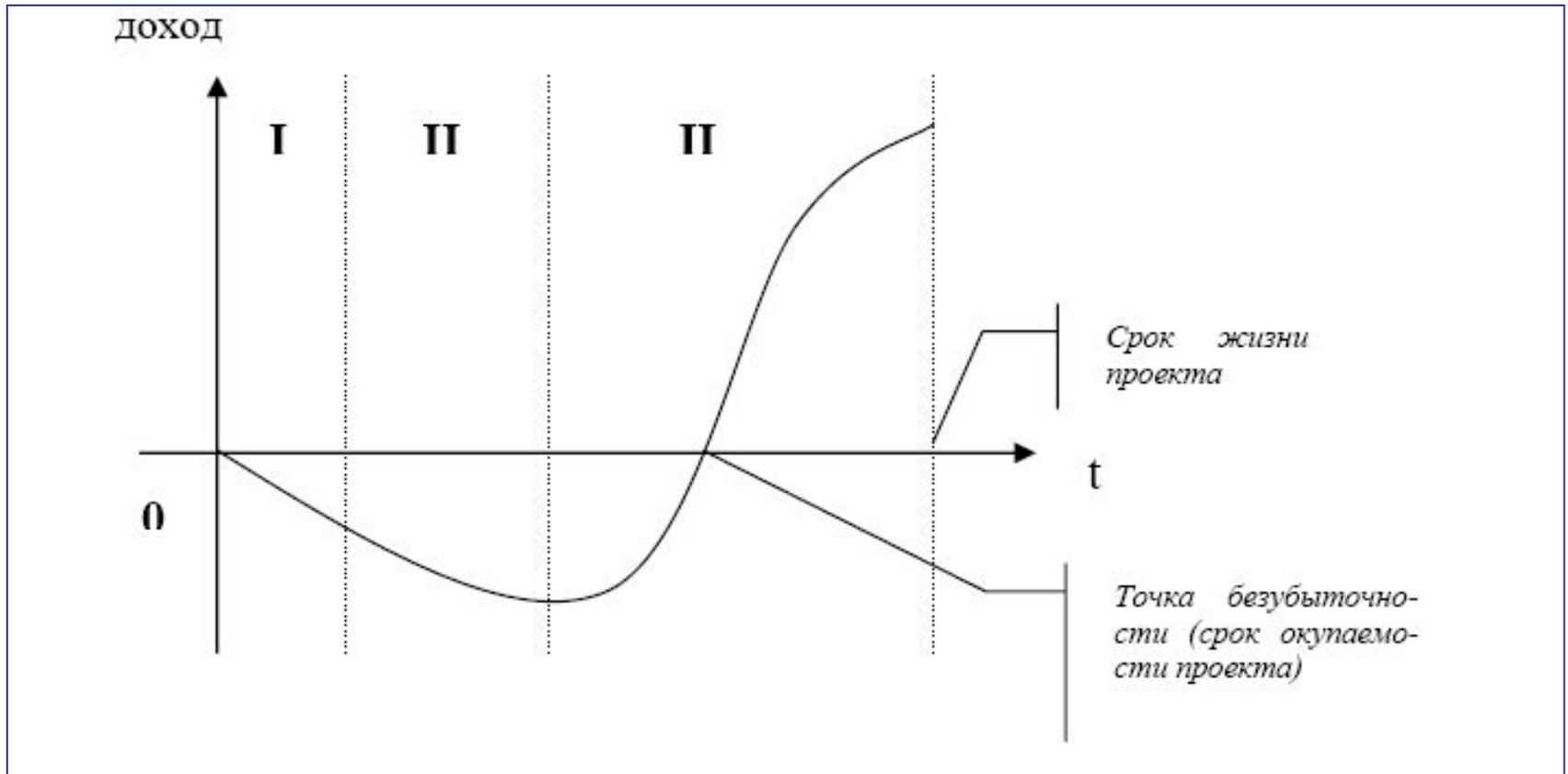
# Разновидности бизнес-плана

- 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)