

Разработка проектов и программ

Разработка концепции проекта.

1. Формирование инвестиционного замысла (идеи) проекта.

Основными причинами появления (источниками идей) проектов являются:

- неудовлетворенный спрос;
- избыточные ресурсы;
- инициатива предпринимателей;
- реакция на политическое давление;
- интересы кредиторов.

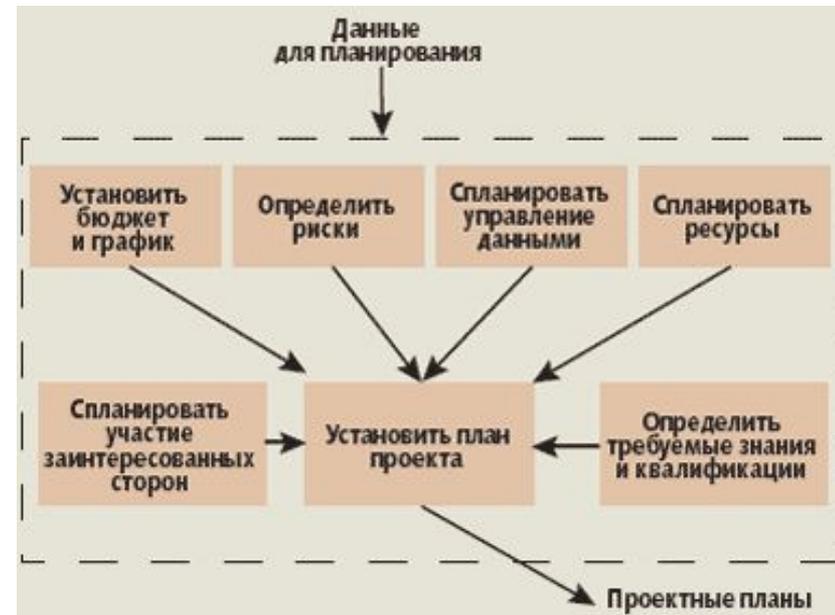
В процессе формирования инвестиционного замысла проекта должны быть получены ответы на следующие вопросы:

- цель и объект инвестирования, место (район размещения);**
- продукция проекта – характеристика и объем выпуска;**
- срок окупаемости;**
- доходность проекта;**
- назначение, мощность и основные характеристики объекта инвестирования;**
- предполагаемые источники и схема финансирования.**

Предварительная проработка целей и задач проекта. Формирование основных характеристик проекта.

К числу таких характеристик можно отнести:

- наличие **альтернативных технических решений**;
- спрос** на продукцию проекта;
- продолжительность проекта** – в том числе, его инвестиционной фазы;
- оценка уровня базовых, текущих и прогнозных цен** на продукцию (услуги) проекта;
- перспективы экспорта** продукции проекта;
- сложность** проекта;
- исходно-разрешительная документация**;
- инвестиционный климат** в районе реализации проекта;
- соотношение затрат и результатов** проекта.



Предварительный анализ осуществимости проекта.

Состав сведений, которые потребуются для его разработки, включая:

- детальный маркетинг;
- инженерно-геологические изыскания;
- оценку окружающей среды и местных источников сырья;
- политическую обстановку в регионе, республике, стране;
- социокультурную характеристику населения.



Ходатайство (декларация) о намерениях.

Замысел инвестора реализуется в форме декларации о намерениях, а также задания (исходных данных) на разработку предпроектных обоснований инвестиций в строительство.

Эти документы подготавливаются, помимо заказчика (инвестора), консультантами в области управления проектами, а также экспертами по специальным вопросам. Одновременно подготавливается **Ходатайство о предварительном согласовании места размещения объекта.**

Этап, помимо инвестора (заказчика), подготавливается проектным институтом (по договору), заинтересованными юридическими и физическими лицами (определяются) заказчиком, а также специалистами из консалтинговой фирмы.

Начальная (предынвестиционная) фаза проекта.

Выполнение прединвестиционных исследований

Обычно эту функцию выполняет:

- специалист по маркетингу;
- производственники, оценивающие вероятную стоимость продукции и требования к сырью;
- финансисты, оценивающие затраты на проект и определяющие источники и размеры финансирования;
- специалисты, собирающие информацию об окружении проекта, законодательных и нормативных актах и др..

Два типа (уровня) вопросников, имеющих целью:

- отсев заведомо неприемлемых идей проекта;
- детальный анализ предложений, признанных заслуживающими дальнейшей проработки (этот же вопросник должен помочь оценить жизнеспособность вариантов проекта);
- анализ предложений на основе информации, полученной на предыдущем этапе;
- подготовка рекомендаций по принятию решения заказчиком проекта.

Проектный анализ

а) измерение результатов проекта

Цель проектного анализа – определить результаты (ценность) проекта.

Результаты (ценность) проекта = Изменение выгод в результате проекта - Изменение затрат в результате проекта.

Результаты за любой год = Прирост объема продукции × Цена единицы продукции проекта

Затраты за любой год = Прирост объема ресурсов на производство × Стоимость единицы продукции

б) структура проектного анализа

Принято разделять следующие виды проектного анализа:

- технический;
- финансовый;
- коммерческий;
- экологический;
- организационный
(институциональный);
- социальный;
- экономический.



В рамках технического анализа инвестиционных проектов изучают:

- технико-технологические альтернативы;**
- варианты местоположения;**
- размер (масштаб, объем) проекта;**
- сроки реализации проекта в целом и его фаз;**
- доступность и достаточность источников сырья, рабочей силы и других потребных ресурсов;**
- емкость рынка для продукции проекта;**
- затраты на проект с учетом непредвиденных факторов;**
- график проекта.**

Задача коммерческого анализа – оценить проект с точки зрения конечных потребителей продукции или услуг, предлагаемых проектом.

В общем виде решаемые при этом задачи можно свести к трем:

- маркетинг;**
- источники и условия получения ресурсов;**
- условия производства и сбыта.**

Цель организационного анализа – оценить организационную, правовую, политическую и административную обстановку, в рамках которой проект должен реализовываться и эксплуатироваться.

Основными задачами организационного анализа являются:

- определение задач участников проекта применительно к действующему законодательству и подзаконным актам (инструкциям, регламентам и пр.);**
- оценка сильных и слабых сторон участников проекта с точки зрения материально-технической базы, квалификации, структур, финансового положения;**
- оценка возможного влияния законов, политики и инструкций на судьбу проекта – особенно в части защиты окружающей среды, заработной платы, цен, государственной поддержки, внешнеэкономических связей;**
- разработки мер по устранению слабых сторон участников проекта, выявленных в процессе анализа, а также снижению отрицательного воздействия окружения проекта (законы, политика, инструкции);**
- разработка предложений по совершенствованию вышеупомянутых организационных факторов, влияющих на эффективность проекта.**