

4 модуль
Бизнес-проект:
структура и содержание

С чего начать?

Для каких целей Вам нужен бизнес-проект

- для внутреннего(корпоративного) использования**
- для внешнего - для поиска финансирования Вашего проекта**



«Внутренний» бизнес-проект

- **бизнес-проект** - модель проекта и оценка реальных возможностей;
- **бизнес-проект** - инструмент управления проектом.

Цель: понять, насколько экономически выгодно реализация новых проектов

Основной акцент – на финансовом разделе бизнес-проекта.

Разновидности бизнес-проекта

- **Бизнес-проект создания малого предприятия (собственный капитал)** – понимание, когда и в какие сроки возможно получение прибыли от начатого дела и осуществится возврат вложенных средств в Ваш проект.
- **Бизнес-проект компании** – изложение перспектив развития компании на предстоящий плановый период с указанием основных бюджетных наметок и хозяйственных показателей для обоснования объемов инвестиций или других ресурсов.
- **Бизнес-проект структурного подразделения (центра финансовой ответственности)** – изложение перед высшим руководством корпорации плана развития хозяйственной (операционной) деятельности подразделения для обоснования объемов и степени приоритетности централизованно выделяемых ресурсов или величины прироста оставляемой в распоряжении подразделения прибыли

«Внешний» бизнес-проект

Цель: привлечь инвестора

Основной акцент –

- "презентабельность" бизнес-проекта
- прозрачные и понятные любому человеку планы, схемы, графики, диаграммы, рисунки и фотографии, иллюстрирующие основной текст бизнес-плана.
- обстоятельный и убедительный финансовый раздел бизнес-проекта, отвечающий на любые возможные вопросы читающего "а что будет, если реально не сможете продавать по такой цене товары или услуги, такие объемы и т.п....."



Разновидности бизнес-проекта

Бизнес-проект коммерческой идеи или инвестиционного проекта - изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых финансовых результатов.

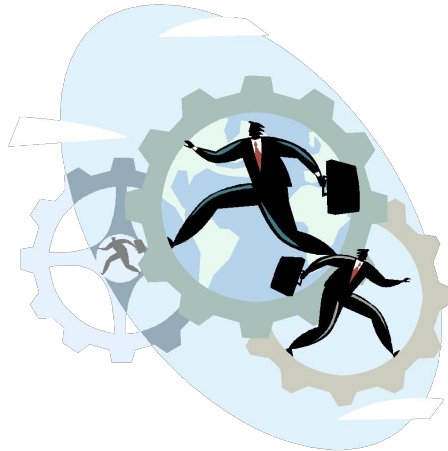
Концепт коммерческой идеи или инвестиционного проекта - основа для переговоров с потенциальными инвестором и партнером для выяснения степени их заинтересованности или возможной вовлеченности в проект.

Бизнес-проект (заявка на кредит) для получения на коммерческой основе заемных средств от организации-кредитора

Бизнес-проект (заявка на грант) для получения средств из государственного бюджета или благотворительных фондов на решение острых социально-политических проблем с обоснованием прямых и косвенных выгод для региона и общества в целом от выделения средств или ресурсов под данный проект

Самое главное

**Ваш бизнес-проект должен стать
тем инструментом, которым
надо будет пользоваться**



Кто должен разработать БП

- Полностью разработать бизнес-проект самому**
- Разработать бизнес-проект самому, но с участием консультанта**
- Доверить разработку бизнес-проекта полностью внешнему консультанту**

Самостоятельная разработка БП

ДОСТОИНСТВА

Вы сами, что называется "своими руками" подготовите план своего бизнеса, и лучше Вас эту тему знать уже никто не будет, что немаловажно при возможной "защите" своего проекта в том же банке

НЕДОСТАТКИ

- значительное время, для освоения бизнес-планирования**
- присутствие субъективных оценок в оценках перспективности своего проекта.**

Разработка БП внешними консультантами

ДОСТОИНСТВА

- Точность и профессионализм (если повезет с исполнителем)
- Соответствие требованиям инвестора
- Экономия времени!!!

НЕДОСТАТКИ

- Цена
- (Не знание проекта)

Самостоятельная разработка, с участием консультанта

ДОСТОИНСТВА

соблюден баланс между знанием проекта Вами и объективной оценкой независимым консультантом

Оптимальный вариант

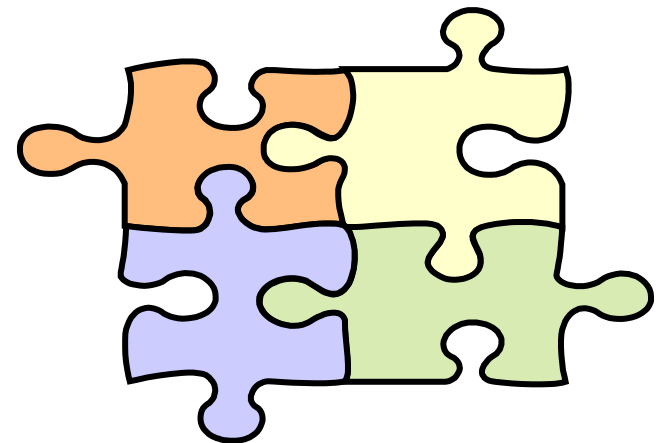


Причины провала

- ❑ **Ошибочное определение объемов спроса — 45 %.**
- ❑ **Завышенная цена — 18 %.**
- ❑ **Нерешенные производственные проблемы — 12 %.**
- ❑ **Дефекты товара — 9 %.**
- ❑ **Ответные действия конкурентов — 7 %.**
- ❑ **Недостаточная реклама и усилия по продвижению — 5%.**
- ❑ **Неверно выбранное время выхода на рынок — 4%.**

Структура бизнес-проекта

- **Резюме**
- **Основные аспекты. Характеристика выпускаемой продукции**
- **Маркетинговый анализ и план**
- **Производственный план**
- **Организационный план**
- **Финансовый план**
- **Анализ рисков**
- **Эффективность проекта**



Резюме

- Предприятие
- Организационно-правовая форма, налогообложение
- Описание продукции
- Направления развития
- Потребность в инвестициях
- Срок окупаемости

Cash Flow

- 1 Поступления от сбыта продукции
- 2 Прямые производственные издержки
- 3 Затраты на сдельную зарплату
- 4 Поступления от других видов деятельности
- 5 Выплаты на другие виды деятельности
- 6 Операционные (общие) издержки
- 7 Налоги
- 8 = 1-2-3+4-5-6-7 Кэш-Фло от производственной деятельности**
- 9 Затраты на приобретение активов
- 10 Другие издержки подготовительного периода
- 11 Поступления от реализации активов
- 12 = 11-10-9 Кэш-Фло от инвестиционной деятельности**
- 13 Собственный (акционерный) капитал
- 14 Заемный капитал
- 15 Выплаты в погашение займов
- 16 Выплаты процентов по займам
- 17 Банковские вклады
- 18 Доходы по банковским вкладам
- 19 Выплаты дивидендов
- 20 = 13+14-15-16-17+18-19 Кэш-Фло от финансовой деятельности**
- 21 = 22 (для предш. периода) Баланс денежных средств на начало периода**
- 22 = 8+12+20+21 Баланс денежных средств на конец периода**

Эффективность проекта

- Cash Flow (план движения денежных средств);
- чистая текущая стоимость проекта (NPV);
- внутренняя норма рентабельности (IRR);
- период окупаемости