



ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА
НИУ ВШЭ



Высший пилотаж

Предпринимательство

Как оформить проект и представить результаты

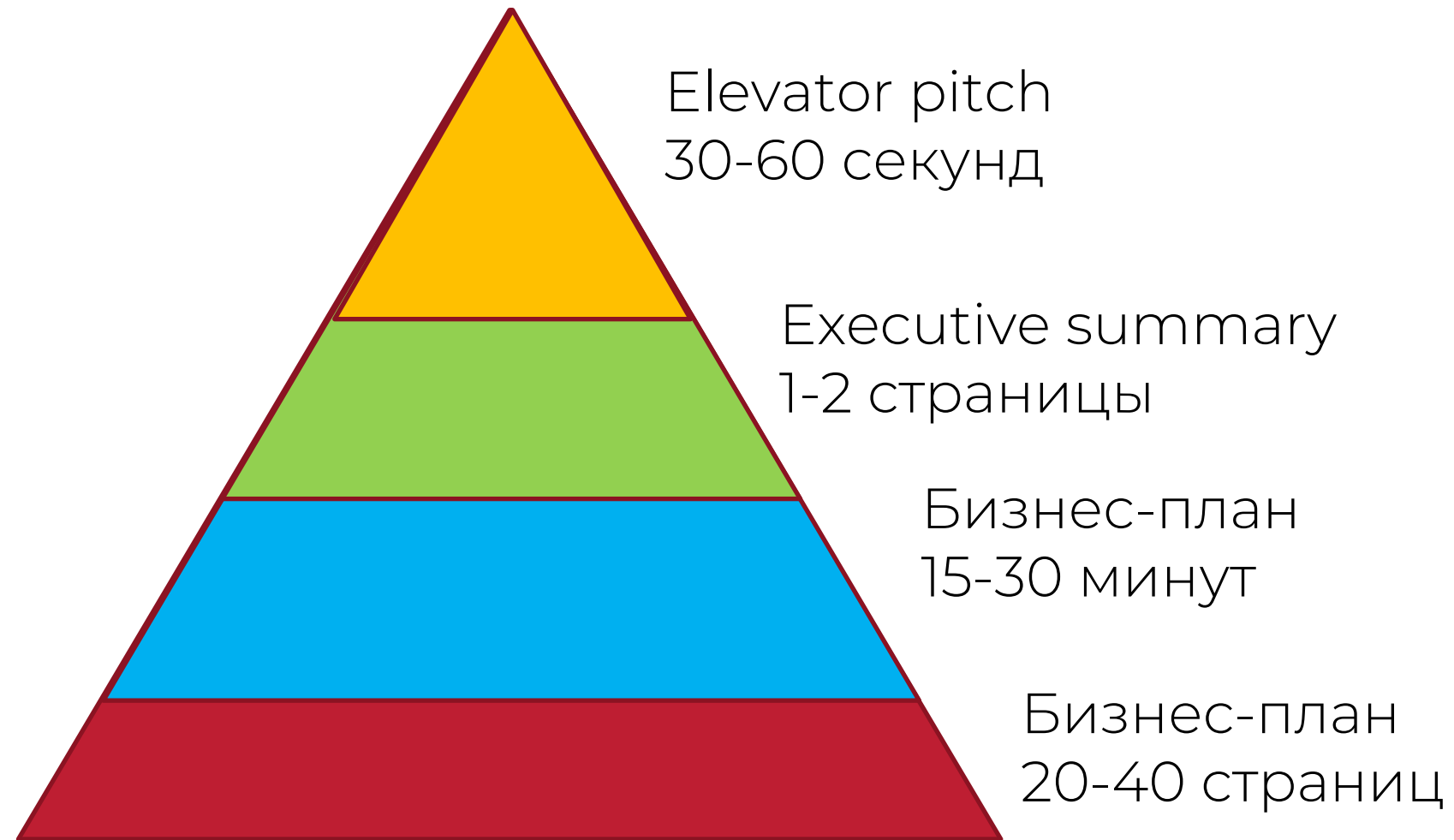
Проектная работа по направлению «Предпринимательство»

В рамках конкурса участникам предлагается разработать актуальную для рынка бизнес-идею, опирающуюся на потребности конкретных групп потребителей, и разработать проект ее реализации с помощью бизнес-плана, а также по возможности осуществить пробное пилотирование данного проекта с целью оценки привлекательности идеи на рынке, а также возможности ее реализации на практике.

В центре проекта: самостоятельное исследование.

Встреча 16 ноября: презентация бизнес-плана, как оформить проект и представить результаты >>

Базовая логика разработки бизнес-плана?

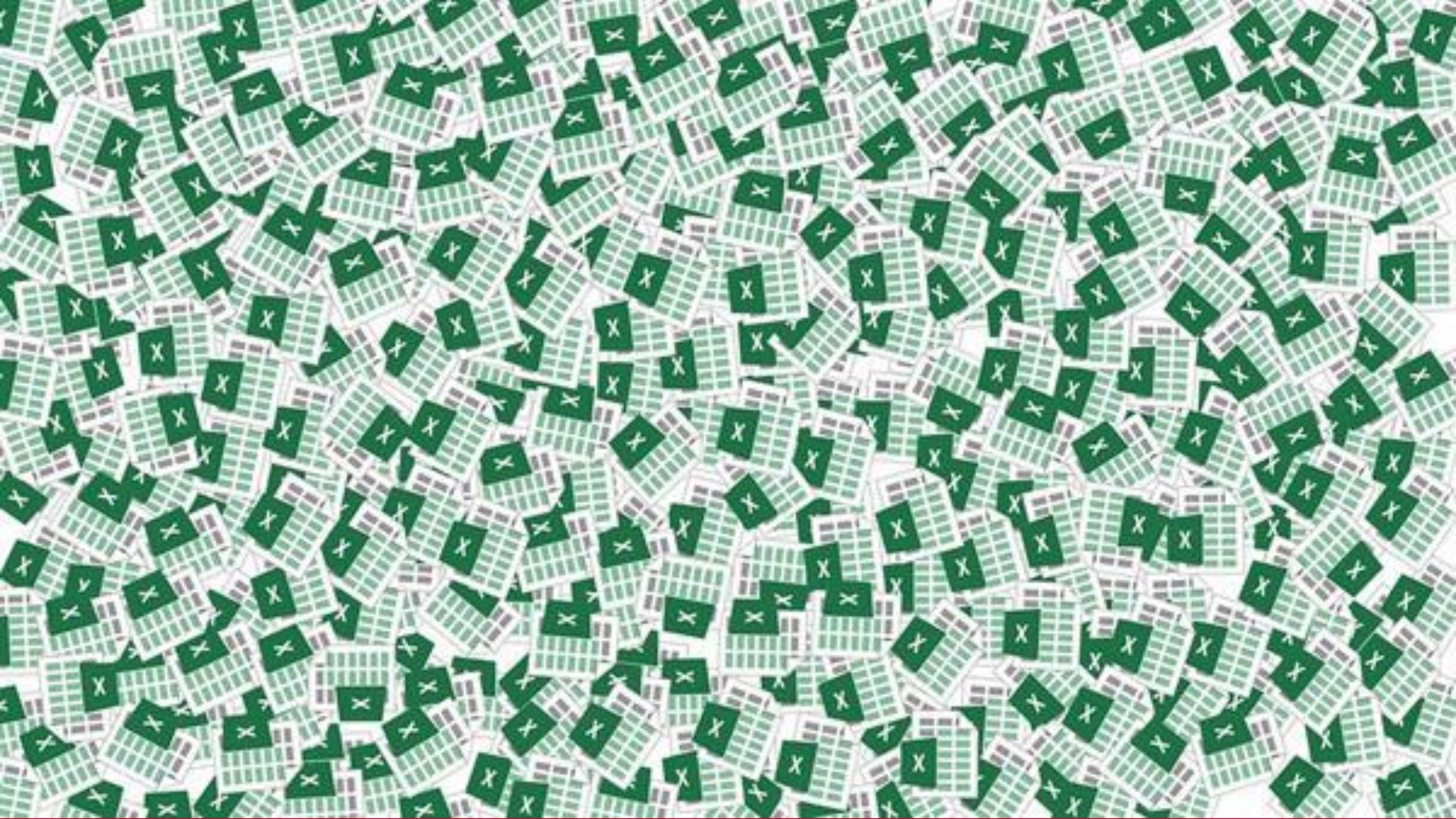


(e.g. MIT/Harvard)



В чем наша задача?

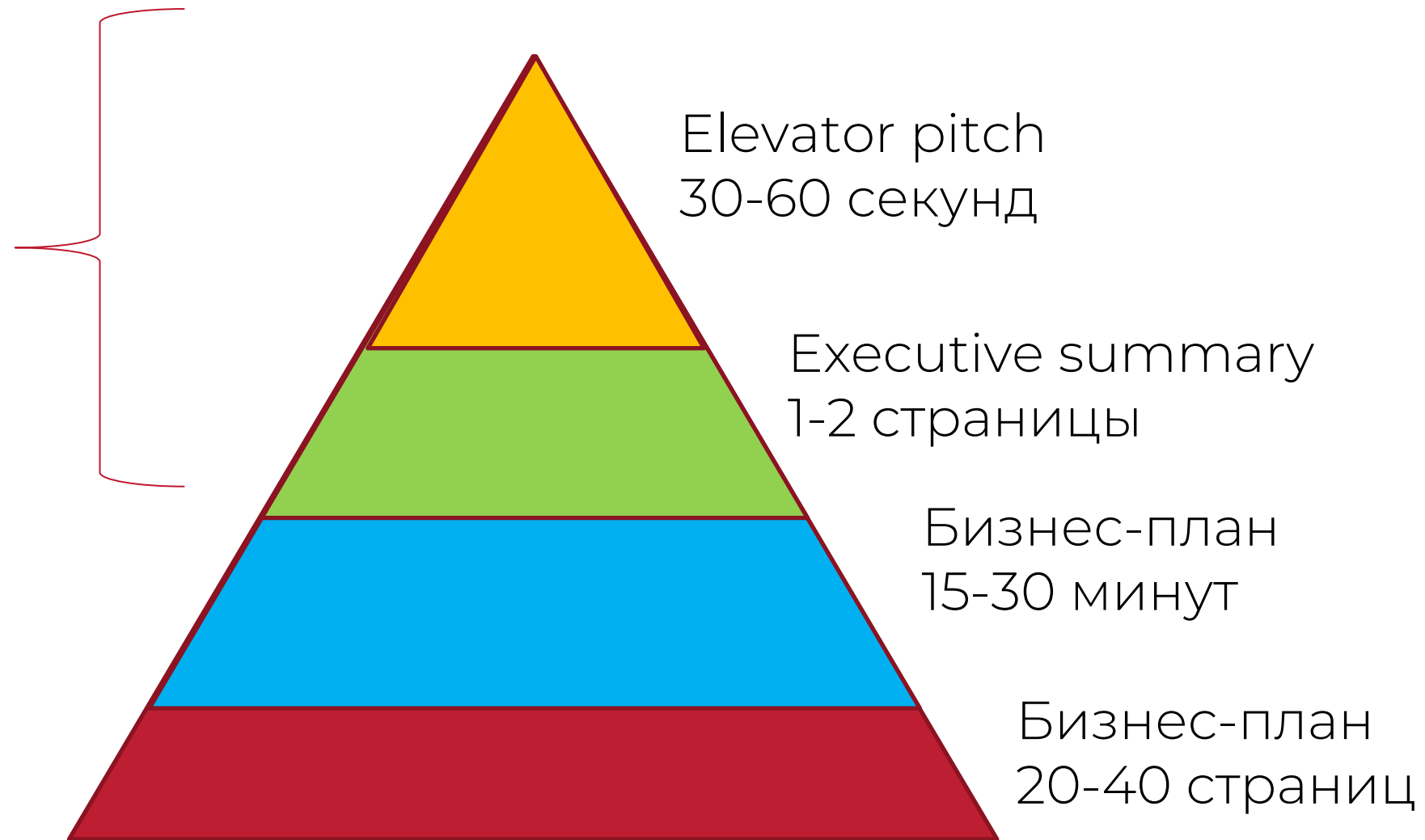






Базовая логика разработки бизнес-плана?

Вас должны
понять и
услышать



(e.g. MIT/Harvard)

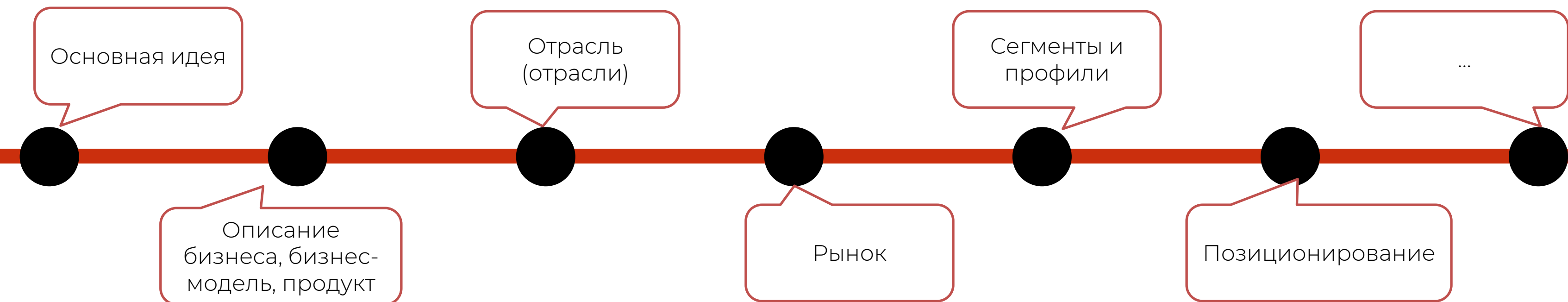




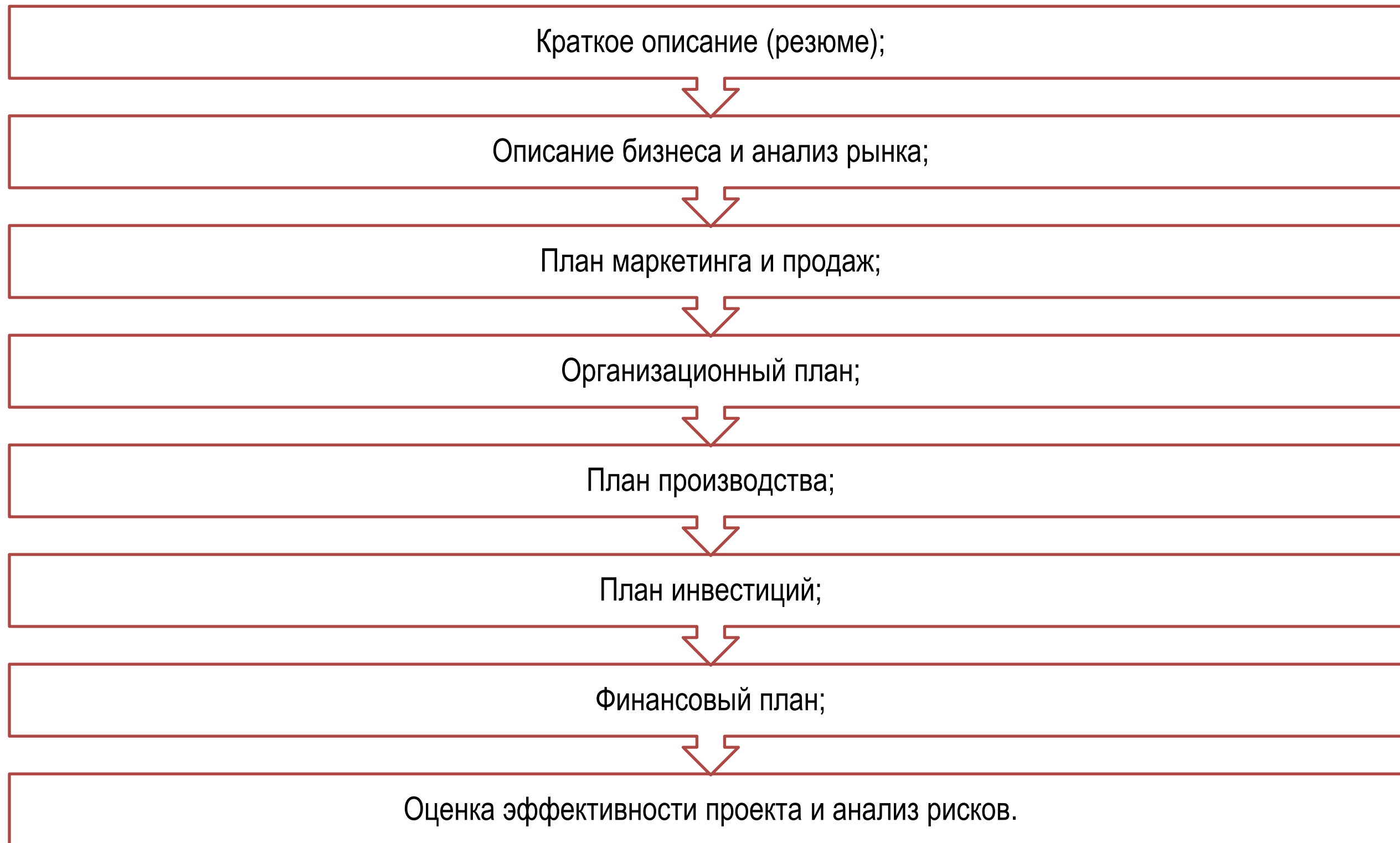
Мы хотим...

- ... быть интересными читателю
 - ... донести ключевую информацию о проекте, компании
 - ... донести ключевые цели (кратко- и долгосрочные)
 - ... добиться понимания у читателя?
 - ... понимать самим о чем мы пишем
-

Ведем нашу историю



Стандартная структура бизнес-плана



Краткое описание проекта (executive summary)

- Несколько коротких вступительных предложений (или абзацев), в которых дается общая краткая характеристика проекта (компании) и текущей стадии его развития.
- Далее последовательно представляются краткое изложение всех элементов бизнес-плана (несколько предложений или абзацев), в том числе, план маркетинга, производственный, финансовый и инвестиционные разделы.
- В конце краткого описания целесообразно отметить сводное видение перспектив проекта командой на основе проведенного анализа, а также привести в табличном формате основные количественные показатели проекта.

В рамках краткого описания проекта необходимо привести те ключевые данные, которые могут быть интересными инвестору с точки зрения реализации проекта, в том числе измеримые цели бизнес-плана, ключевые показатели эффективности проекта (в т.ч. сроки выхода на окупаемость, NPV, ROI, ROA и другие KPI).

Executive Summary





Почему executive summary крайне важен?

- Данный раздел не является введением, а по сути отражает краткое содержание всего бизнес-плана или краткое резюме бизнес-плана.
 - Данный документ является крайне важным, поскольку в практике, потенциальные инвесторы могут принимать решение об отборе проектов, с которыми они планируют работать на основе краткого описания проекта и сопроводительного письма.
-

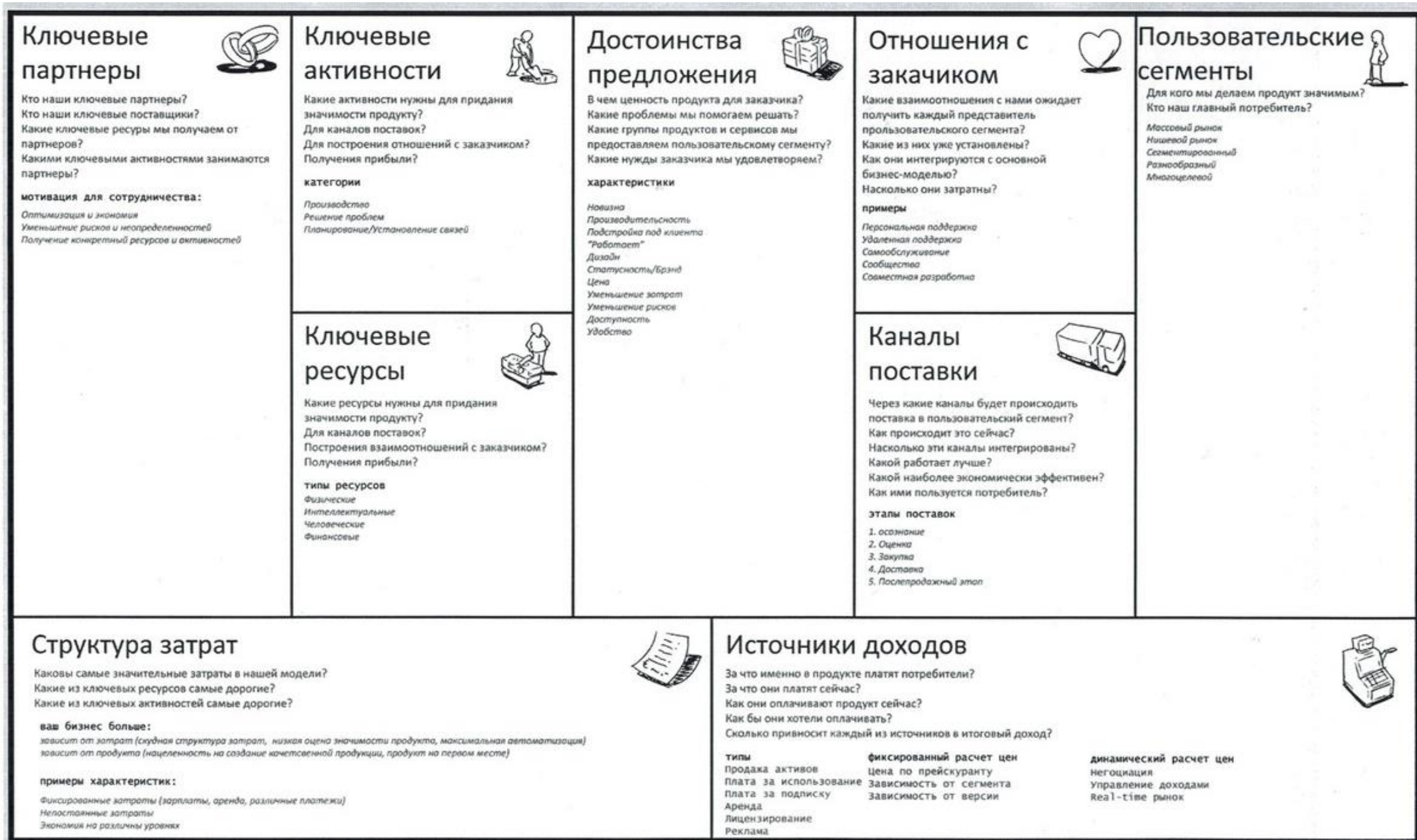
Описание бизнеса: бизнес-модель организации

Прежде чем формировать цель бизнес-плана, необходимо определить как в проекте формируется прибыль, а также понять основы функционирования проекта. Данный подраздел должен ответить на следующие базовые вопросы:

- Как проект создает и доставляет ценность клиентам?
- Как проект генерирует прибыль для компании?



Канва бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пинье



Анализ рынка

- Ключевая задача данного раздела бизнес-плана убедительно продемонстрировать, что разрабатываемая в проекте идея имеет своего целевого потребителя, что данный рынок имеет достаточную емкость и потенциал роста, что конкуренция на данном рынке не будет нивелировать целесообразность проработки бизнес-проекта.
- Разработчик бизнес-плана должен определить как рынок продукта и услуги в целом, так и существующие возможности данного рынка в т.ч. его общую емкость, целевые сегменты рынка, значение и уровень устойчивости сегментов рынка.

Определение отрасли

Определение целевого рынка

Привлекательность отрасли

Сегментирование рынка

Создание портрета
потребителя

План маркетинга и продаж

- К обязательным элементам анализа на данном этапе являются решение следующих задач:
 - Определение конкурентных преимуществ на целевом рынке;
 - Определение уникального торгового предложения для вашего продукта или услуги;
 - Определение макро модели позиционирования X-Y-Z для формулирования своей позиции на рынке;
 - Формулировка цели и задач маркетинга и стратегии, которая позволит их реализовать , например занять, укрепить или удержать желаемую позицию на рынке.

Ключевые факторы успеха

Позиционирование

Разработка комплекса маркетинга
(4P/Маркетинг-микс)

Продуктовая стратегия

Стратегия ценообразования

Организационный план

- В рамках данного раздела бизнес-плана необходимо определить организационно-правовую форму для создаваемого предприятия или, если проект создается внутри существующего предприятия, указать форму организации проекта в рамках материнской компании.
- Кроме того необходимо определить схему управления проектом, указать требования к ключевому персоналу, составить оценку затрат на труд, в том числе уточнить схему оплаты труда, выбрать сдельную или повременную системы оплаты труда).

Выбор организационно-правовой
формы предприятия

Выбор системы налогообложения

Персонал и данные о заработной
плате

Затраты организации на персонал

Операционный план

В данном разделе необходимо ответить на следующие вопросы:

- Как организовано производство продуктов или услуг (подход к производству, процессы)?
- Какие ресурсы требуются для производства и как обеспечить производство данными ресурсами (источники)?
- Кто является поставщиками (и иными контрагентами компании, например дистрибьюторами)? Как будет организовано взаимодействие с поставщиками (и контрагентами, например дистрибуторами)?
- Какие организована разработка продукта или услуг?
- Как осуществляется правовая защита производства?
- Какие внешние факторы оказывают влияние на производство (влияние курса валюты на импортируемое сырье, влияние стоимости нефти на стоимость перевозок и т.п.)

Стратегические и операционные
производственные планы

Переменные и постоянные затраты

9

Допущения в плане

Учет изменений цен ресурсов

План инвестиций

В данном разделе бизнес-плана следует обрисовать потребность в инвестициях, источники финансирования, и способы гармонизации внешних источников капитала с финансами проекта.

В данном разделе необходимо чётко определить какие из ваших расходов потребуют инвестиционных вложений (например, на приобретение материальных активов, таких как оборудование, инвентарь и недвижимость, для целей планирования понадобится полный список подобных объектов с учетом требований налогового и бухгалтерского законодательства), разнести подобные вложения по периодам деятельности проекта, а также отметить предполагаемые источники капитала для финансирования данных расходов.

Финансовый план

Задача финансового раздела бизнес-плана – подготовить прогноз финансовых результатов проекта. Для любого нового (предпринимательского) проекта данному разделу необходимо уделить особое внимание, т.к. в отличие от уже существующих предприятий, новый проект не имеет накопленной финансовой истории, которая используется при определении рисков инвестиций и прогнозирования.

Если значения показателей финансового плана будут отличаться от средних показателей в отрасли, следует приводить обоснование подобного расхождения, поскольку оно будет привлекать внимание инвестора и повышать волатильность инвестиций или финансирования проекта. При разработке финансового плана, данный раздел должен опираться на и не противоречить остальным разделам бизнес-плана. Любые расхождения укажут инвестору на плохую проработку проекта, либо на небрежность разработчиков бизнес-плана.

Оценка эффективности проекта

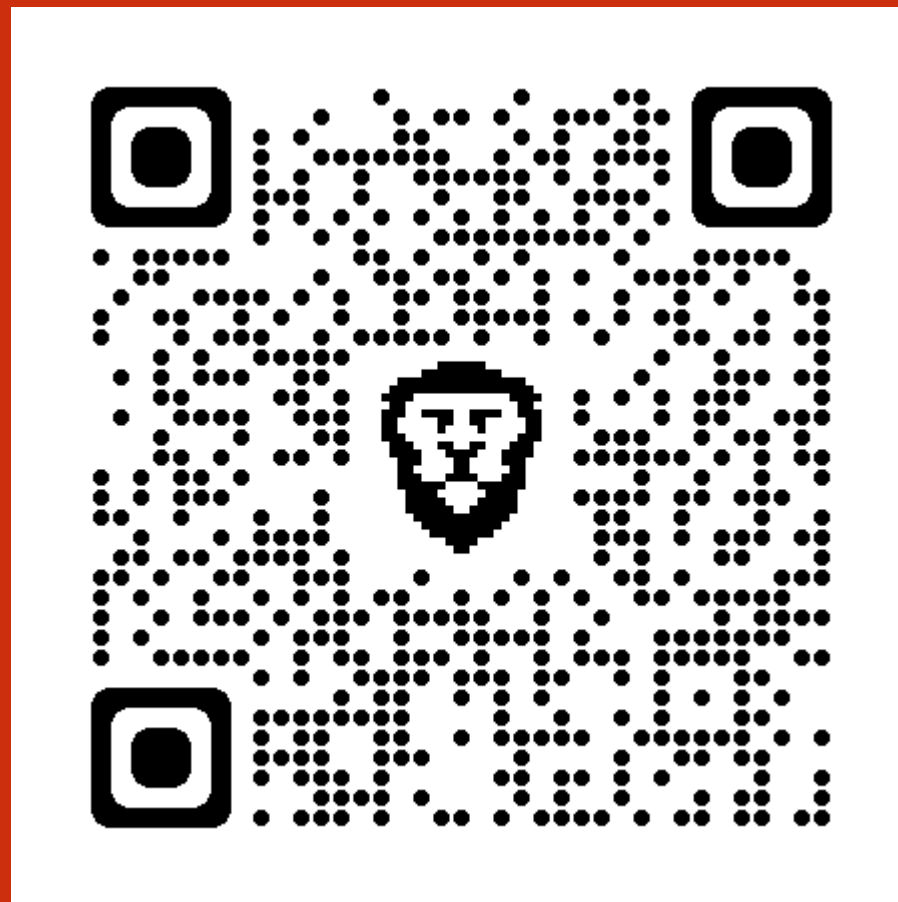
После того, как в рамках разработки курсового бизнес-проекта были определены инвестиционные планы фирмы и инвестиционные потребности проекта, определен график погашения заемных средств, а также, рассчитан свободный денежный поток FCF можно перейти к оценке эффективности проекта с использованием популярных методов оценки (PBP, DPP, NPV, IRR, и т.д.)

Популярные финансовые методы оценки эффективности

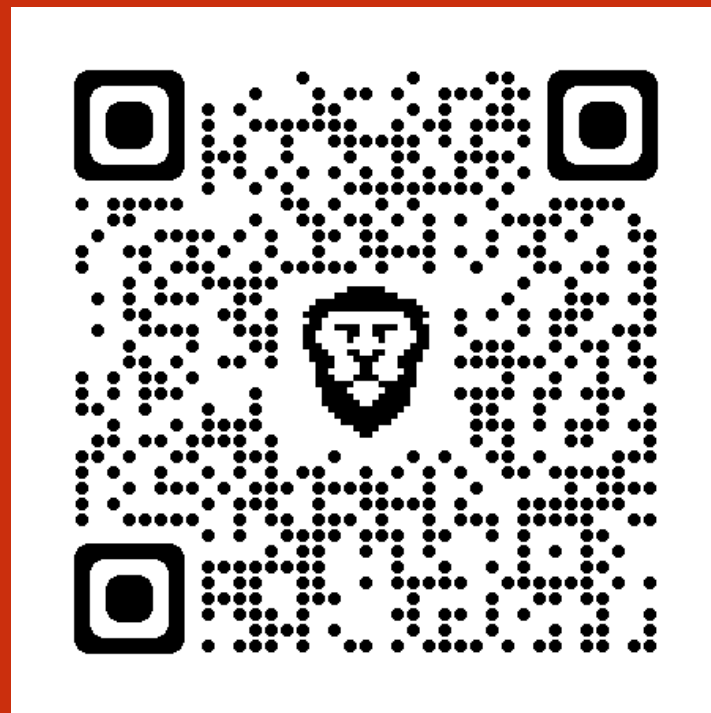
Ставка дисконтирования

Оценка чувствительности проекта.

Обсудим критерии оценивания первого этапа проекта



Обсудим презентацию проекта



Обсудим критерии оценивания второго этапа проекта

