

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТЕ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

Кафедра економіки повітряного транспорту

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
до виконання контрольної роботи (домашнього завдання)
для здобувачів денної форми навчання
з дисципліни **«ПРОЕКТНИЙ КОНСАЛТИНГ»**
за напрямом (спеціальністю) 051 «Економіка»
освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»

Укладач: Ковальчук А.М.
Методичні рекомендації
розглянуті та схвалені
на засіданні кафедри економіки
повітряного транспорту
Протокол № __ від «__» _____ 20__ р.
Завідувач кафедри _____ Ареф'єва О.В.

1. ЗАГАЛЬНІ МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

Мета контрольної роботи (домашнього завдання) — поглибити теоретичні знання, набуті здобувачами вищої освіти у процесі вивчення курсу і виробити вміння застосовувати їх у практичному вирішенні питань управління проектами у процесі проектного консалтингу. У процесі написання домашнього завдання здобувач вищої освіти повинен здійснити аналіз основних теоретичних аспектів підготовки проекту, панування проектної роботи та процесів, функціонування та розвитку проектів в умовах конкурентного середовища.

Виконання контрольної роботи (домашнього завдання) з курсу “Проектний консалтинг” є складовою частиною навчального процесу:

- має сприяти глибшому засвоєнню здобувачами ВО дисципліни,
- спонукає ґрунтовно вивчати законодавчі акти з питань економічних відносин та спеціальні наукові видання.

У процесі виконання контрольної роботи (домашнього завдання) здобувач ВО повинен:

- показати вміння вирішувати економічні завдання;
- вміти застосувати теоретичні положення у вирішенні стратегічних завдань розвитку;
- плануванні та організації роботи під час виконання проекту.

2. ВИМОГИ ДО ЗМІСТУ ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ

Домашнє завдання виконується індивідуально кожним студентом на основі відкритих даних по ринку, асортименту, фінансових та інших даних, офіційної опублікованої документації та власних суджень та висновків, отриманих в результаті вивчення дисципліни «Проектний консалтинг».

Титульний аркуш домашнього завдання містить:

- найменування вищого навчального закладу, інституту та кафедри, на якій виконана індивідуальна робота;
- прізвище, ім'я, по батькові автора;
- назву індивідуальної роботи;
- шифр і найменування напрямку підготовки;
- місто і рік.

Титульний лист не нумерується, але в нумерації враховується.

Зміст індивідуальної роботи оформляється на одній сторінці. Зміст, як і титульний лист, не нумерується, але в нумерації враховується

Основною частиною роботи є бізнес-план. Методичні вказівки до нього описані нижче.

Домашня робота має бути надрукована на аркушах паперу формату А-4 (210*297 мм), (шрифт Times New Roman, розмір 14, інтервал 1,5). Текст друкують, залишаючи поля таких розмірів: ліве-30 мм, праве-10 мм, верхнє та нижнє -20мм, а також абзац 1,27см.

3. ОСНОВНА ЧАСТИНА

Структура бізнес плану

Пропонуємо ознайомитися зі структурою бізнес-плану за стандартом UNIDO. UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) - це організація, яка пропонує стандарти бізнес планування, яка бореться за глобальне процвітання, підтримуючи індустріальний розвиток країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою.

Структура бізнес-плану відповідно до стандартів UNIDO повинна бути наступною:

1. Титульний аркуш
2. Резюме
3. Опис галузі та компанії
4. Опис послуг (товарів)
5. Продажі і маркетинг
6. План виробництва
7. Організаційний план
8. Фінансовий план
9. Оцінка ефективності проекту
10. Гарантії і ризику компанії
11. Додатки

Розглянемо більш докладно кожен розділ.

Титульний аркуш

На титульному аркуші повинна бути прописана така інформація: назва проекту, організації, дані керівника проекту, дата складання, найважливіші дані (сума інвестування в проект, сума банківського фінансування і т.д.), інформація про розробника плану.

Резюме

Це дуже важливий розділ плану. Адже багато інвесторів, бізнесменів, прочитавши резюме, визначають чи цікавий їм проект. У резюме потрібно максимально якісно розписати бізнес-ідею, зацікавити адресатів бізнес-плану: який товар буде вироблено або яка послуга буде пропонуватися; у чому її конкурентні переваги. Тут потрібно вказати дані про таких важливих розрахунках:

- який обсяг інвестицій в проект,
- які терміни кредитування,
- які гарантії повернення,
- яка виручка від реалізації товару або послуги,
- який загальний прибуток за певний період,
- який термін окупності,
- який обсяг власних коштів буде інвестовано в проект,

- який чистий дисконтований проект і т.д.

В резюме не потрібно розповідати про правильність розрахунків, їх докладний опис має бути в інших розділах плану.

Виходячи з питань, які повинні бути розкриті в резюме, можна зробити висновок, що воно пишеться тільки тоді, коли будуть готові всі розділи плану.

Опис галузі та компанії

Тут потрібно надати повну інформацію про компанію (якщо мова не йде про створення фірми з нуля), яка пропонує реалізацію проекту: реквізити, місія і цілі, хто є керівництвом компанії, її структура, історія і досягнення, місце фірми на ринку (в залежності від вироблених продуктів або послуг потрібно описати відповідну галузь). Характеризуючи ринок, вкажіть: хто є основним гравцем на ринку, яку продукцію він виробляє, які сильні і слабкі сторони мають ваші конкуренти, якими темпами розвивається галузь, які нові фірми з'явилися за останні роки, які перспективи розвитку ринку і т.д. Крім того, в цьому розділі сайту необхідно зробити SWOT-аналіз компанії - аналіз сильних і слабких сторін, перспектив і можливих загроз.

Опис послуг (товарів)

Назва розділу говорить сама про себе - тут потрібно максимально якісно описати ваш проект. Якщо мова йде про виробництво - описуєте вироблений товар або кілька товарів, якщо ви збираєтеся надавати послуги - опишіть, що представляє собою послуга. Крім того, важливо додати фотографію (ескіз) товару. Описуючи товар або послугу, ви повинні надати таку інформацію про нього:

- найменування
- область застосування
- характеристики товару або послуги (в тому числі екологічність)
- наявність і необхідність патенту, авторських прав, ліцензії, сертифіката якості
- умови поставки і упаковка
- гарантія та сервіс обслуговування
- умови і термін експлуатації
- як можна утилізувати продукт

Крім того, обов'язково напишіть, на якій стадії готовності є ваш товар - розробка, готовність до реалізації і т.д.

Продажі і маркетинг

Після випуску товару він повинен бути реалізований. Саме в цьому розділі бізнес-плану необхідно розписати, як ви збираєтеся продавати товар (послугу). Цей розділ плану відомий як маркетинговий план. Тут потрібно вказати, хто є споживачем вашої продукції, чи плануєте ви постачати її оптовим покупцям або кінцевим споживачам (за допомогою своїх магазинів). Обов'язково напишіть характеристики ваших покупців (вік, стать; назви оптових покупців-підприємств, якими будуть розміри їх покупок). Для того щоб скласти маркетинговий план, ви повинні відповісти на наступні питання:

- хто є споживачем товару або послуги;
- від чого залежить ціна на вашу продукцію; як ви збираєтеся встановити її розмір;
- як ви плануєте рекламувати товар чи послугу; який бюджет на рекламу;
- як ви можете збільшити обсяги продажів;

- чи планується служба сервісу; які витрати на її організацію;
- як можна збільшити репутацію товару або послуги, підприємства

План виробництва

Цей розділ бізнес плану повинен містити докладний опис виробничого процесу. Крім того, тут потрібно надати такі важливі розрахунки:

- Яку максимальна кількість високоякісної продукції ви можете виробляти (на добу, на місяць або квартал);
- Чи будете ви залучати субпідрядників? Якщо так - хто вони, які операції виконуватимуть, які витрати на субпідрядників передбачені;
- Яке обладнання потрібно придбати або взяти в оренду; яка його вартість;
- Чи потрібні додаткові приміщення під склади;
- Яка кількість персоналу буде потрібна для забезпечення виробництва; які витрати на заробітну плату
- Перелік необхідної сировини з зазначеними цінами; хто і чому буде постачальником сировини;
- Розрахунок постійних і змінних витрат; собівартості продукції
- Надати графіки схем виробничих потоків
-

Організаційний план

У цьому розділі бізнес-плану необхідно детально описати форму власності і місцезнаходження підприємства, процес організації керівного складу і основних фахівців підприємства, акціонерів. Обов'язково потрібно перерахувати керівництво і вказати межі їх відповідальності, список завдань і функцій. Крім того, опишіть організаційну структуру всього підприємства; як взаємодіють між собою різні підрозділи; наведіть терміни реалізації проекту; вкажіть про способи мотивації персоналу для успішності проекту, як плануєте навчати і підвищувати рівень кваліфікації персоналу.

Фінансовий план

Цей розділ дуже важливий, так як він показує привабливість проекту. Тут потрібно надати всі важливі розрахунки, пояснити їх правильність. Він може бути представлений у вигляді таблиці доходів і витрат. У фінансовому звіті повинні бути відображені наступні розрахунки:

- Витрати підготовчого періоду
- Витрати основного періоду
- Витрати, пов'язані з обслуговуванням кредиту (якщо він передбачений)
- Витрати на сплату податків або податкові платежі
- Розрахунок надходжень від реалізації продукції
- Інші надходження і виплати
- Звіт про прибутки і збитки
- Потік реальних грошей
- Прогнозний баланс

- Термін окупності
- Коефіцієнт фінансової залежності. Це співвідношення показників частки позикових коштів до показника сукупного активу. Високе значення коефіцієнта вказує на велику частку позик у підприємства.
- Операційний леверидж (або важіль). Показник, що характеризує кількісну ступінь зміни прибутку відповідно до зміни обсягів реалізації.

Оцінка ефективності проекту

У цьому розділі бізнес-плану необхідно підрахувати ефективність вашого проекту. Завдяки розрахункам ви дізнаєтеся, чи є ефективним проект, чи варто інвестувати в нього і т.д. Основні показники для розрахунку ефективності:

- Індекс рентабельності. Він розраховується як співвідношення чистої приведеної вартості проекту до показника повних інвестиційних витрат на проект. Якщо індекс більше 1, проект варто реалізувати.

- Внутрішня норма прибутковості. Даний показник розраховується за спеціальною формулою шляхом ітеративного підбору розміру ставки дисконтування, при якій чиста цінність інвестиційного проекту буде дорівнює нулю і являє собою модель, коли інвестиції при окупності, не приносять прибуток

- Чиста приведена вартість або чиста поточна вартість проекту (NPV). Вартість майбутніх грошових вливань розраховується за вирахуванням інвестиційних грошових потоків, але з урахуванням дисконтованого терміну повернення капіталовкладень. Інвестиційний проект вважається ефективним при позитивному значенні NPV.

-

Гарантії і ризики компанії

Важливою частиною написання бізнес-плану є гарантії та ризики підприємства. Тут потрібно перерахувати всі можливі ризики і визначити потенційні загрози; дії, які сприяють зменшенню ризиків; і план дій при виникненні ризикових ситуацій для мінімізації негативного впливу на бізнес. Крім того, опишіть всі гарантії, які має компанія. Розрахуйте коефіцієнт фінансового ризику (відношення власного капіталу компанії до позикового). Чим ближче цей показник до 0, тим більш фінансово-незалежною вважається фірма.

Додатки

Тут потрібно надати таблиці, графіки, розрахунки, фотографії, ескізи, схеми, нормативні документи, копії договорів, статистичні та інші дані які доповнюють основні розділи бізнес-плану.

4. ПРЕЗЕНТАЦІЯ ПРОЕКТУ

Отримання відмінної оцінки за домашнє завдання передбачає презентацію проекту. Доповідач готує презентацію власного бізнес-проекту та доповідає у групі.

Така доповідь має ґрунтуватися на розробленому бізнес плані та має на меті сформувані у здобувачів вищої освіти уміння виступати перед аудиторією, оперувати отриманими знаннями, висловлювати власну думку.

ДОДАТОК 1

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПОВІТРЯНОГО ТРАНСПОРТУ

ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

з дисципліни «Проектний консалтинг»
БІЗНЕС-ПЛАН ПРОЕКТУ

« _____ »

назва

Виконав (ла):

Студент (ка) _____ групи

(П.І.П. студента (ки))

Перевірив:

(посада)

(П.І.П. викладача)

Київ 20__