

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/203624>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Техносферная безопасность

ВВЕДЕНИЕ 3

1. Анализ и оценка эффективности проектов: методы и система показателей 4

2. Пример построения сетевого графика и расчета параметров критического пути 18

3. РЕФЕРАТ 23

Заключение 31

Список использованной литературы 32

За последние несколько десятилетий развернулась активная дискуссия о роли процесса анализа и оценки эффективности проектов, особенно в междисциплинарных или многомерных проектах. Несмотря на существующие концепции и определения, важность оценки часто недооценивается. Такое пренебрежительное отношение к процессу оценки, наряду с отсутствием реальных знаний в этой области, демонстрирует, почему нам нужна оценка эффективности проектов и как данная оценка может улучшить качество проекта. Наличие четких определений понятия «оценка» позволяет связать цель исследования, общие вопросы, связанные с методологическими проблемами, ожидаемыми результатами и реализацией результатов с конкретными стратегиями или практиками.

Внимание, уделяемое оценке проектов, свидетельствует о двух совпадающих взглядах в этой области. Первый тесно связан с общей практикой управления качеством и производительностью; вторая сфокусирована на процессах оценки, необходимых для исследований и вмешательств в области общественного здравоохранения.

Процесс оценки определяется двумя основными факторами. К ним относятся: (1) то, что оценивается (вращается ли процесс оценки вокруг самого проекта или результатов, которые являются внешними по отношению к проекту), и (2) кто является оценщиком (независимо от того, является ли оценщик внутренним или внешним по отношению к команде проекта и программа). Хотя в текущих знаниях о процессе оценки внешних результатов есть несколько пробелов, использование формального процесса оценки самого исследовательского проекта очень редко.

Чтобы определить четкую методологию оценки и мониторинга, мы выполнили разные шаги.

Цель данной работы - провести анализ и оценка эффективности проектов на примере французской кондитерской «Синабон», выполнить решение задачи и описать реферативно вопрос проектной документации. В работе ключевые вопросы оценки проекта описаны как: цели, целесообразность, инструменты, реализация и возможные выгоды. Проект французской кондитерской «Синабон» можно рассматривать как конкретное тематическое исследование, представленное через многомерный подход, и на основе этого показать общую оценку одного из образцов практики, которую используют в проектах по всему миру.

1. Анализ и оценка эффективности проектов: методы и система показателей

Суть проекта: предоставление услуг по организации тематических вечеринок ИП «Машина времени».

Преимуществом проекта в сравнении с конкурентами является многообразие и уникальность предоставляемых услуг, узкая специализация. Стоимость реализации бизнес-плана составляет 127112 руб. Финансирование проекта входит в описание бизнес проекта. Пример - полное финансовое обеспечение собственными средствами. Проект благоприятно сказывается на вопросе безработицы. Так как его введение создаст 5 рабочих мест.

Анализ рынка Анализ положения дел в отрасли. Рынок, на котором планирует работать предприятие - локальный. В регионе функционируют около двухсот средних и крупных компаний, принадлежащих к разным сферам деятельности. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Брянской области получается, что в 2019 году рождаемость составила 9227, а в 2020 г. - 9410 человек, что предполагает увеличение численности потенциальных клиентов. Помимо этого, статистические данные указывают на рост среднемесячной заработной платы жителей Брянска. Если в

2011 году она составляла 13912 руб., то в 2020 году ее значение достигло 16530 руб. Что позволяет говорить об улучшении жизни жителей региона.

Примерная емкость рынка. Описание инновационного проекта, пример которого рассматривается в конкретной ситуации, должно содержать информацию о емкости рынка. Емкость рынка по корпоративным вечеринкам составляет примерно 24 млн. руб. Это связано с тем, что в Брянске около 200 компаний потенциально могут стать клиентами фирмы. Подразумевается, что каждая из них устраивает корпоративную вечеринку 3 раза в год. На каждое из этих мероприятий у компании уходит в среднем 40 тыс. руб. Что касается тематических вечеринок в честь дня рождения, то по ним емкость составляет 4 108 370 тыс. руб. При этом учитывается численность населения Брянска, насчитывающая 410 837 человек. В среднем каждый из них тратит на празднование дня рождения 10 тыс. руб.

Ожидаемая доля рынка, которую фирма планирует захватить - 5%. В связи с функционированием на ней большого числа праздничных агентств, данный процент будет достаточно весомым и прибыльным.

Варианты стратегического поведения с целью снижения степени угрозы для бизнеса со стороны конкурентов.

Рассматривая конкурентные стратегии М. Портера, следует отметить, что «Машина времени» избирает стратегию концентрации. То есть компания принимает решение конкурировать только в узком сегменте рынка, а именно заниматься проведением только тематических вечеринок. Из конкурентных стратегий Ф. Котлера, фирме подходит стратегия нишевика, так как компания специализируется на обслуживании только тех клиентов, которые желают устроить тематическую вечеринку.

Характеристика потенциальных конкурентов и потенциальных угроз для бизнеса. В Брянске около 50 праздничных агентств, но ни одно из них не включает в перечень базовых услуг проведение тематических вечеринок. Данная услуга либо рассматривается как дополнительная, либо и вовсе не предлагается клиентам. Основным рыночным сегментом для данного предприятия выступают корпоративные и частные клиенты.

План сбыта и маркетинга. В конкретном случае – это корпоративные вечеринки, детские праздники и мероприятия в честь дня рождения. Уникальность услуг (конкурентные преимущества) заключается в проведении исключительно тематических вечеринок, проработке всех мелочей и особенностей. Цена на услуги агентства будет рассчитываться на основании комбинированного метода ценообразования, то есть будут использоваться затратный и рыночный методы.

Система сбыта - с указанием фирм, привлекаемых к реализации услуги. Для реализации проекта потребуются помощь кафе и ресторанов Брянска, школы танцев «Шаг вперед». Ожидается, что в феврале, марте и декабре поступит наибольшее количество заказов, так как в этот период предприятия устраивают корпоративы.

План производства. Для запуска праздничного агентства «Машина времени» понадобится помещение, МФУ, сотовый телефон, проектор, офисный диван, шкаф. Помещение будет предоставляться на условиях аренды. МФУ Panasonic KX-MB и Проектор Nec V260 приобретаются в магазине «Позитроника», сотовый телефон Explay TV240 White покупается в магазине DNC, а офисный диван и шкаф - в магазине «Аланта». Финансовый план Важной частью, входящей в пример описания проекта, являются финансовые составляющие. Обоснование финансового плана и расчет эффективности проекта основаны на ряде допущений и прогнозе важнейших характеристик макроэкономической ситуации в России, способных оказать влияние на реализацию и результат проекта.

Дата его запуска планируется на 1.01.22 года. Расчет амортизации проводится из допущения, что оборудование амортизируется за 5-10 лет, в зависимости от его технического состояния. Расчет затрат, связанных с выплатой налогов, осуществлялся в соответствии с текущей налоговой политикой государства. В качестве общих издержек, входящих в пример описания проекта, рассматриваются представительские расходы, арендная плата и коммунальные платежи, реклама и доставка. Не стоит упускать описание рисков проекта. Пример требует для рассмотрения ситуации роста инфляции, кредиторской задолженности, длительность срока окупаемости.

Выводы Рассматриваемый проект предусматривает открытие агентства по организации тематических вечеринок «Машина времени». Валовой объем продаж на последний год осуществления проекта должен составить около 7 миллионов рублей. Инициатор проекта обладает значительным опытом работы в рассматриваемой сфере, что будет способствовать эффективной организации производства. В целом, проект оценивается как перспективный, обладающей рыночной, технологической и экономической привлекательностью.

1. Требования по составу и содержанию экспертного заключения по ТЭО (проекту) на строительство объектов производственного назначения. — М.: Госстрой России, 1993.
2. Требования по составу и содержанию экспертного заключения по ТЭО (проекту) на строительство объектов жилищно-гражданского и общественного назначения. — М.: Госстрой России, 1993.
3. Положение о подрядных торгах в Российской Федерации. — М.: Госстрой России, 1993.
4. Инструкция о порядке разработки, согласования, утверждения и составления проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений (СНиП 11-01-95). — М. 1995.
5. Методические рекомендации по оценке ofert и выбору лучшего предложения из представленных на подрядные торги. — М.: ЦНИИЭУС, 1994.
6. Методические рекомендации по подготовке тендерной документации при проведении подрядных торгов. — М.: ЦНИИпроект, 1994.
7. Методические рекомендации по проведению предварительной квалификации претендентов на участие в подрядных торгах. — М., ЦНИИ-проект, 1994.
8. Методические рекомендации по процедуре подрядных торгов. — М.: ЦНИИпроект, 1994.
9. Методические рекомендации по разработке технической части тендерной документации и ofert претендентов. — М.: ЭКЦ при Минстрое РОССИИ, 1995.
10. Крутякова Ю.А., Юсупова С.Р. Бизнес-планирование: учебно-практическое пособие. - М.: Вебли, Проспект, 2006.
11. Майорова И.А. Управление проектами: Метод. указ. по выполнению курсового проекта/Самар. гос. техн. ун-т. Самара, 2010.
12. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: Учеб.- М.: Эксмо, 2007.
13. Поляков О.В. Бизнес-планирование: Учеб. пособие. -М.: МЭСИ, 2007
14. Шифрин Г.Е. Стратегический менеджмент. Учеб. пособ. М.: Питер. 2009.
15. Штрикова Д.Б. Оценка и прогноз конкурентоспособности товара на основе маркетинговых исследований: Метод. указ. к вып. курс. проекта/Самар. гос. техн. ун-т. Самара, 2009.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/203624>