



***ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА
ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ***

ООО "Агентство Инвестиционных Программ"

**Не бывает попутного ветра у корабля,
Команда которого не знает, куда плывёт
*(народная мудрость)***



ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Уважаемые коллеги!

В условиях начавшейся новой волны финансово-экономического, политического, социального кризиса, когда в стране в настоящий момент формируется финансово-экономическая система нового типа, для предприятий наиболее актуальными являются:

- оптимизация бизнес-процессов («бережливое производство»);
 - рост конкурентоспособности бизнеса;
 - профессиональное планирование своей деятельности с моделированием сценариев развития, ориентированных на результат;
 - качественная маркетинговая стратегия и её реализация;
 - генерирование идей в стройную систему развития бизнеса, в т.ч. инновационной направленности («непрерывные инновации»);
 - совершенствование архитектуры бизнеса.
- использование кризисной ситуации для приращения капитала (финансового, имущественного, интеллектуального,**



ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Наша компания, специалисты которой имеют практический опыт работы на предприятиях, предлагает Вам сотрудничество в подготовке следующих документов:

1. Интегральный анализ финансово-хозяйственной деятельности компании, синтезированный в целостную систему развития компании.
2. Инвестиционная деятельность (в т.ч. бизнес-планирование, привлечение финансовых ресурсов, **участие в госпрограммах**).
3. Стратегия развития бизнеса, как «искусство полководца» вести за собой команду единомышленников к новым вершинам.
4. Внедрение финансовых инструментов и механизмов («рыночных насосов»).
5. Непрерывные инновации как инструмент конкурентоспособности бизнеса.
6. Формирование многомерной архитектуры бизнеса, ориентированной на стратегические цели и задачи.
7. **Разработку антикризисной программы компании, обеспечивающей конкурентное преимущество.**
8. Наряду с разработкой возможно сопровождение реализации в практической плоскости.

Мы надеемся и верим в то, что сотрудничество сторон станет основой формирования продуктивного партнерства и поможет достижению поставленных целей, основанных на взаимном интересе и уважении.



ПРОБЛЕМЫ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ С ПОЗИЦИЙ БИЗНЕСА

Кризисы характеризуются следующими явлениями:

1. Снижение объёмов продаж
2. Рост инфляции
3. Резкие скачки изменения себестоимости
4. Рост дебиторской и невозвратной кредиторской задолженностей, что отражается на устойчивости компании
5. Хроническая нехватка оборотных средств
6. Разрыв связей с партнёрами в связи с банкротством некоторых предприятий
7. Снижение стоимости ценных бумаг
8. Государственные антикризисные меры, как правило, мало касаются поддержки предприятий реального сектора экономики
9. Переток специалистов в более стабильные отрасли
10. Перевод части операций частных компаний в теневой сегмент
11. Обострение внутриорганизационных отношений.
12. Социальное расслоение между самыми богатыми и самыми бедными, что вызывает напряжённость в социуме
13. Снижение уровня и качества жизни населения
14. Высокий уровень безработицы
15. Рост стоимости продовольственной корзины



ПОЧЕМУ ИМЕННО МЫ?

Интеллектуальный потенциал специалистов ООО «ТНКААА+» и ООО «АИП»

1. наличие практического опыта работы у специалистов компаний в реальном секторе экономики, финансов, инвестиционной сфере
2. высокий уровень профессионализма, подтвержденный рядом наград федерального, регионального уровней;
3. опыт во внедрении в сфере авиации многомерной архитектуры бизнеса;
4. умение применять неординарные решения;
5. способность внедрять финансовые инструменты на предприятиях;
6. опыт в разработке стратегий, программ как для предприятий, так и для муниципальных образований;
7. широкая география взаимодействия с бизнесом, органами власти (федеральный, международный уровень);
8. договора на инвестиционное управление с компаниями;
9. общественная деятельность (специалисты компаний являются членами Координационного совета по развитию малого предпринимательства Правительства СК, экспертного совета ЭГСК «АСИ» (Москва), рабочей группы антикризисной комиссии, других общественных организаций).

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Цели организации. Генеральная цель показывает направление движения организации. Тактические цели определяют направление движения в краткосрочной перспективе в определенной сфере (производственной, маркетинговой, финансовой, т.д.)

Задачи определяют пути достижения поставленных целей, план действий (дорогу на географической карте движения предприятия)

Философия – ценности коллектива, морально-этические кодексы

Миссия – предназначение, высший смысл

Генеральная стратегия развития как вектор движения к намеченным целям (эталонная стратегия- диверсификационная, вертикальная, др.).

Документ на выходе:

«Экспертная оценка действующей стратегии развития, её характеристика, приоритетные направления, её сильные слабые стороны, перспективы развития, соответствие вектору развития государства, региона»

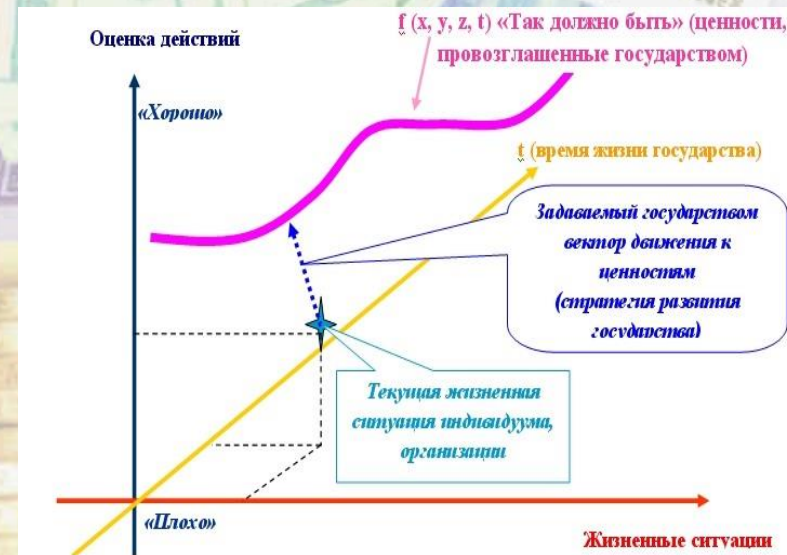


Рис.1. Система координат жизненных ситуаций

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ СТРАТЕГИИ

Основные задачи, решаемые при реализации стратегии развития бизнеса

Основные задачи

интеграция и повышение конкурентоспособности экономики предприятия через мобилизацию внутренних и внешних ресурсов, капитализацию необходимых средств, сбалансированное развитие бизнеса через создание рыночных «финансовых насосов», реестровый контроль финансовых потоков и их профессиональное моделирование

Сопутствующие задачи:

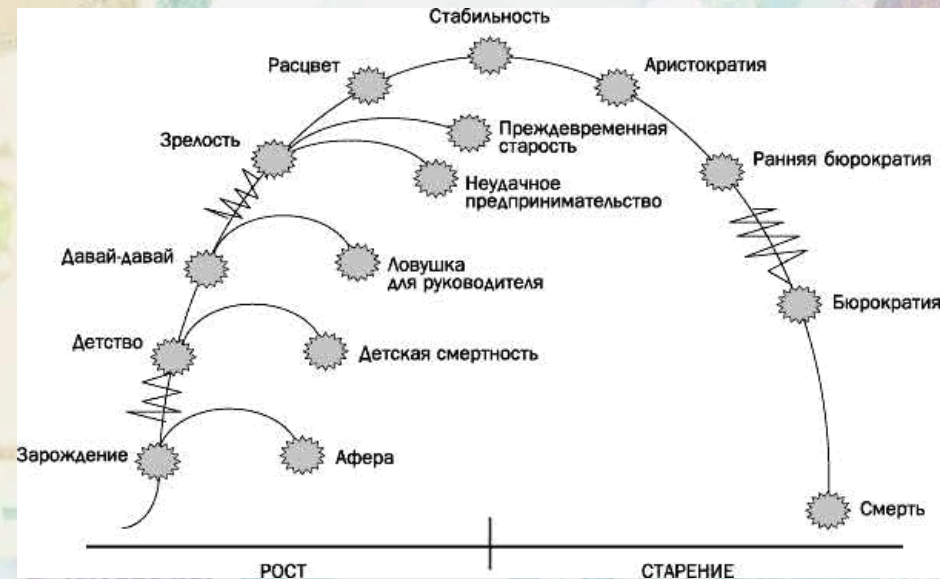
- *внедрение современных инвестиционных финансовых схем*
- *выполнение программ, организационных, комплексных и совместных пилотных инвестиционных и инновационных проектов*



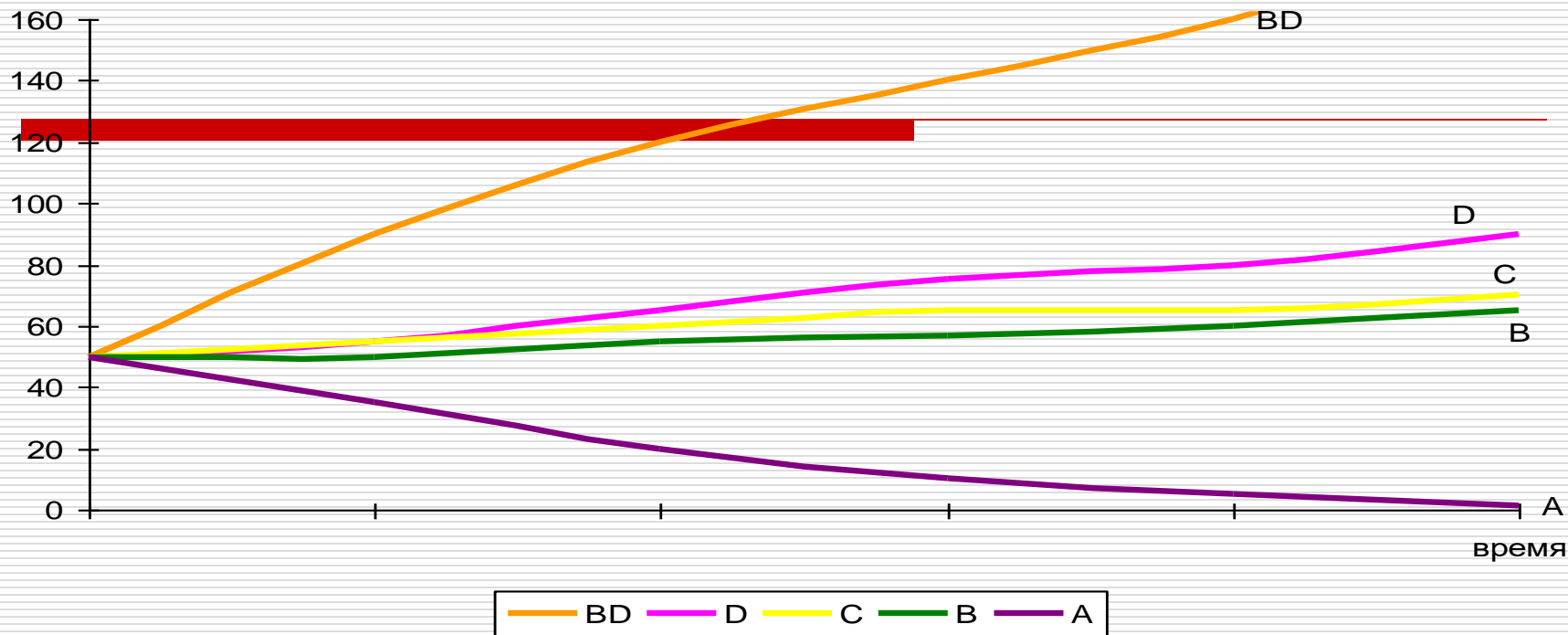
ПОРТФЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

(функциональные стратегии)

1. Производственная стратегия, 2. Стратегия использования конкурентных преимуществ
3. Стратегия обновления выпускаемой продукции
4. Стратегия развития производства
5. Ресурсная стратегия
6. Финансовая стратегия
7. Стратегия маркетинга
8. Стратегия международной деятельности
9. Стратегия взаимоотношений с органами власти
10. Стратегия развития системы управления



АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ



Стратегия А – оставить все без изменений

Стратегия В – повышение продуктивности (все больше того же самого)

Стратегия С – концентрация усилий на модернизации оборудования

Стратегия D – концентрация усилий на маркетинге

Стратегия BD – стратегия большого скачка или эволюции (концентрация на создании мультиплицирующего эффекта)

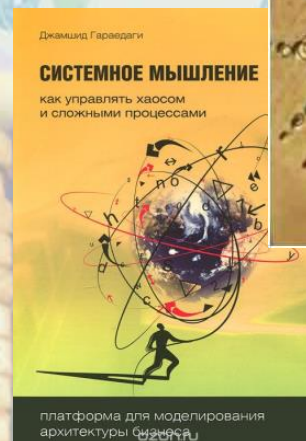
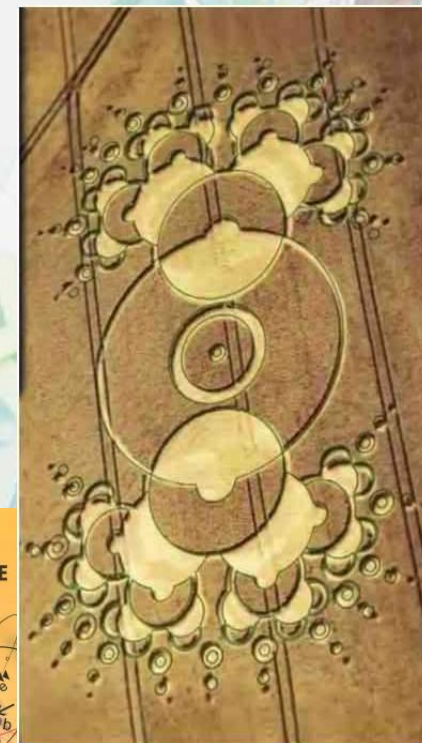
АРХИТЕКТУРА БИЗНЕСА

Архитектура бизнеса включает не только организационную структуру компании, но и структуру взаимоотношений с поставщиками сырья, с потребителями, альянсы, вхождение в кластерные группы, другие объединения (концерны, тресты, холдинги, т.д.)

Экспертиза включает оценку действующей архитектуры бизнеса, её соответствие стратегическим целям и задачам компании.

Документ на выходе:

«Экспертная оценка документации внутреннего распорядка, действующих должностных инструкций, Положений, Коллективного договора, другой документации межструктурного взаимодействия; Заключение о её соответствии стратегическим целям и задачам.»



МЕНТАЛЬНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

(мечты, задумки)



(в соответствии с президентской программой)

ПОТЕНЦИАЛ, КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- ❑ Экономико-географическое положение
- ❑ Наличие материальных и природных ресурсов
- ❑ Наличие квалифицированного научного, интеллектуального потенциала
- ❑ Наличие и доступность современных средств связи
- ❑ Наличие свободных производственных площадок для размещения новых объектов
- ❑ Рейтинг, имидж, репутация, предприятия
- ❑ Бренд продукта
- ❑ Инвестиционный потенциал.
- ❑ Экспортно-импортный потенциал.
- ❑ Трудовой потенциал.
- ❑ Менеджмент.
- ❑ Потенциал социально-психологической готовности работников к проведению на предприятии намечаемых социально-экономических преобразований.

Документ на выходе: «Заключение об имеющемся имущественном, финансовом, кадровом, интеллектуальном, историческом, инновационном, инвестиционном, имиджевом, внешнеэкономическом потенциале как основы развития компании».



ИНТЕГРАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Интегральный анализ во временном интервале (с учётом *изменения стоимости денег за определённый период*) включает разделы:

- 1.** Анализ основных фондов, (материальный, моральный износ), интеллектуальной собственности, применяемых технологий.
- 2.** Анализ финансово-экономических показателей (ликвидности, платежеспособности, устойчивости, способности зарабатывать на модернизацию бизнеса с учетом инфляционных процессов и рисков (ставки дисконтирования), экстраполированных в будущее развитие. Синтез интегральных показателей в целостную картину.
- 3.** Оценка системы менеджмента.
- 4.** Логистика бизнеса.
- 5.** Оценка конкурентоспособности бизнеса (текущей и перспективной конкурентоспособности)
- 6.** Оценка маркетинга.
- 7.** **Динамика стоимости чистых активов. Приращение Ценности бизнеса.**
- 8.** Причины текущей ситуации. Успех (неуспех) компании.
- 9.** SWOT - анализ

ИНТЕГРАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Документ на выходе: «Системный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия», включая сильные, слабые стороны, угрозы, возможности, ключевые индикаторы развития организации с учетом изменения стоимости денег на горизонте расчета с экстраполяцией ключевых показателей в будущее

PEST – АНАЛИЗ, УСТОЙЧИВОСТЬ ПО ОТНОШЕНИЮ К ВНЕШНИМ ИЗМЕНЕНИЯМ

Влияние социальных, политических, экономических и технологических аспектов внешней среды на деятельность предприятия

Анализ выполняется по схеме «фактор — предприятие». Результаты анализа оформляются в виде **матрицы**, подлежащим которой являются факторы макросреды, сказуемым — сила их влияния, оцениваемая в баллах, рангах и других единицах измерения. Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности.

Документ на выходе:

«Оценка влияния социальных, политических, экономических и технологических аспектов на деятельность предприятия». На основе выявленных факторов влияния даются рекомендации по нейтрализации негативных событий и умножению рыночных возможностей



ЭКСПЕРТИЗА СРЕДНЕСРОЧНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ, ИНВЕСТИЦИОННЫХ/ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Правовая, финансово-экономическая экспертиза проектов, среднесрочных программ развития осуществляется с целью соответствия стратегическим вызовам, возможности повышения эффективности, конкурентоспособности действующего бизнеса.

Документ на выходе:

«Оценка действующих программ среднесрочного развития, инвестиционных и инновационных проектов. Динамика приращения капитала предприятия, экстраполяция ценности бизнеса с учетом стратегии развития».



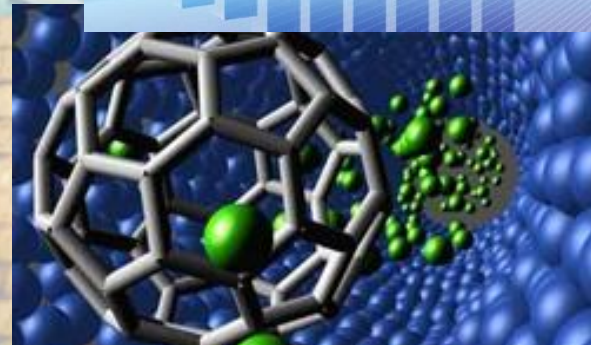
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Оценка научно-исследовательской деятельности, трансфера инноваций в реально действующем бизнесе осуществляется на основе принципов менеджмента инновационных проектов Agile Project Management, основными принципами которого являются:

1. Непрерывные инновации, постоянное техническое совершенствование создаваемого продукта
2. Производство работающих продуктов
3. Быстрая реакция на изменение
4. Ставка на людей и их взаимодействие (формирование команды единомышленников)
5. Сотрудничество с потребителями.

Внедрение инновационных технологий позволяет обеспечить высокую конкуренцию производства, улучшить финансово-экономические показатели.

Документы на выходе: «Оценка состояния научно-исследовательской сферы на наличие команды новаторов и людей, проецирующих инновационные технологии в практическую плоскость, эффективность коммерциализации инноваций».



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ (вариант)



ПРОБЛЕМЫ. ИХ ПРИЧИНЫ

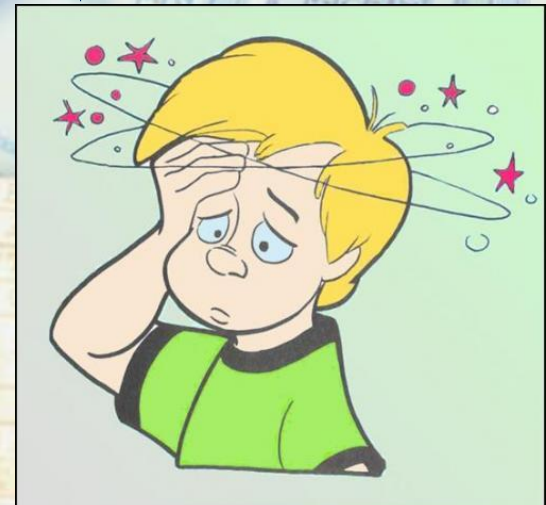
Выявление объективных и субъективных причин возникновения проблем, анализ альтернатив, нереализованных производственных, инвестиционных возможностей, сильных, слабых сторон.

Влияние объективных причин, в результате чего финансовое состояние организации не позволяет ей осуществлять модернизацию производства в соответствии с требованиями времени (например, высокий физический и моральный износ основных фондов и применяемых технологий, что делает продукцию производителей неконкурентоспособной, дефицит оборотных средств. высокая ставка банковского кредита; дефицит профессиональных кадров, отсутствие мер господдержки).

Влияние субъективных причин, в результате чего снижается текущая и перспективная конкурентоспособность создаваемого продукта (например, отсутствие маркетинговых исследований и, соответственно, маркетинговой стратегии, ценовой политики, отсутствие внедрения инновационных технологий, др.

Документы на выходе:

*«Оценка проблем, причин их образования.
Рекомендации по их нейтрализации».*



РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРИРАЩЕНИЮ КАПИТАЛА

Рекомендации по увеличению ценности бизнеса должны включать конкретные предложения с прогнозом результативности в следующих сферах:

- 1) экономическая (на основе интегрального левериджа, фрактального анализа);
- 2) производственная (соответствие производительности реальным продажам);
- 3) менеджмент, механизмы управления процессами; взаимоотношения с партнёрами(поставщики, потребители, альянсы, архитектура);
- 4) синтез отдельных частей в целостную систему;
- 5) финансово-инвестиционная, финансовая политика;
- 6) применение программных продуктов;
- 7) система отчетности;
- 8) трансфера инновационных технологий;
- 9) приращение капитала знаний.



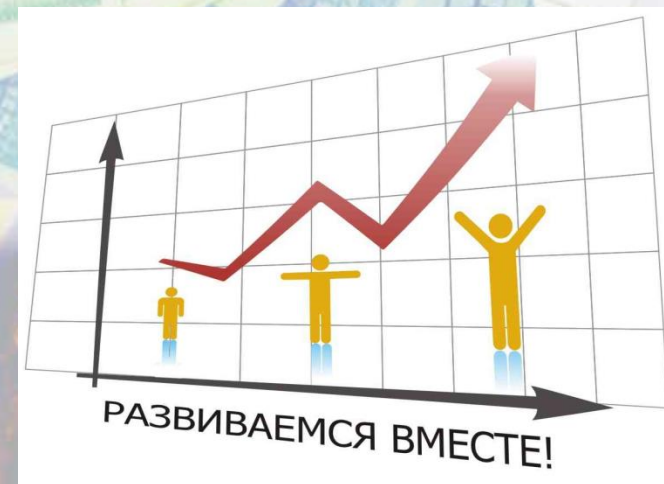
ТИПОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА

1. Стратегия развития компании как генеральный вектор движения (включая портфель стратегий).
2. Маркетинговая стратегия.
3. Бизнес-планы инвестиционных и инновационных проектов.
4. Документация внутреннего распорядка, соответствующая стратегическим целям и задачам.
5. Среднесрочная программа развития.
6. Бизнес-модель с учётом модели роста рынка.
7. Антикризисная программа развития, включая меры минимизации рисков (например, диверсификация бизнеса).
8. Оптимизация бизнес-процессов (система «бережливое производство» Lean 6Q).

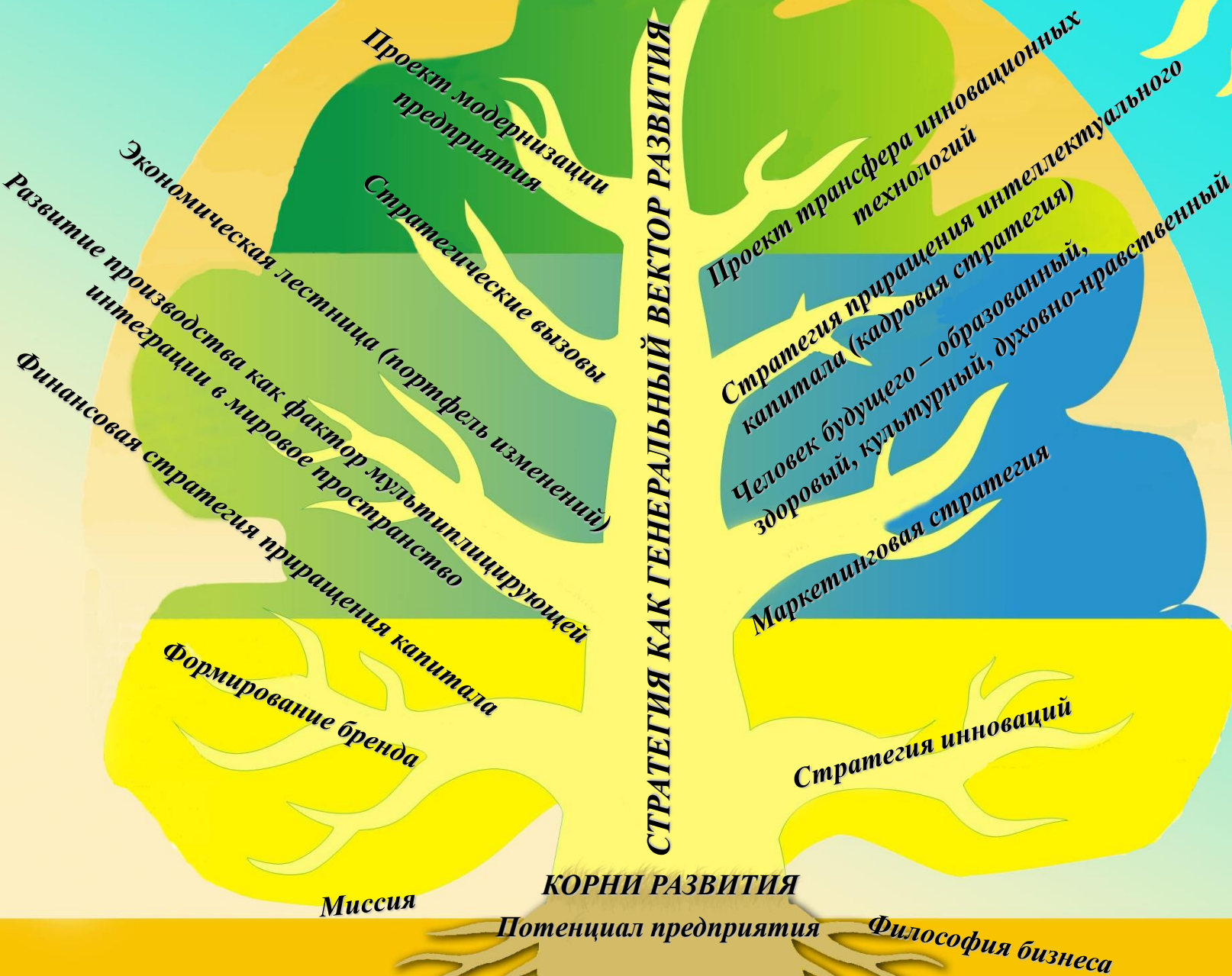
Рекомендации предлагаются в зависимости от выявленных проблем и причин.

Документы на выходе:

«Рекомендации по приращению капитала. Прогноз их применения».



СИНТЕЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛИЗА И ИНТЕГРАЛЬНОГО ЛЕВЕРИДЖА



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !

СОДРУЖЕСТВО КОМПАНИЙ

ООО «Транснациональная Компания ААА+» (Инвестиционный управляющий)

тел. +7(8793) 38-88-80; (919) 742-554-16;

E-mail: TNKAAA@yandex.ru

Дискретно-инновационный Кластер малой авиации

Тел. +7(8793) 38-88-89; +7(928) 365-12-98

ООО «Агентство Инвестиционных Программ»

Тел. (8793) 32-75-86, (961) 452-66-23

E-mail: aipkmv@mail.ru