

# **Analiza kosztów i korzyści (koncepcja)**

**Jerzy T. Skrzypek**

**Kraków 2020**



# PLAN PREZENTACJI

Analiza kosztów  
i korzyści

Etapy analizy

Model  
biznesowy



---

Podstawowe  
założenie

Decyzje inwestycyjne powinny być podejmowane w oparciu o obiektywne i sprawdzone metody.



Doświadczenie

Subiektywna  
analiza



Opinie

Wiedza i umiejętności

Wspomaganie procesu podejmowania  
decyzji inwestycyjnych



---

# ANALIZA KOSZTÓW I KORZYSCI

polega na mierzeniu w wartościach pieniężnych wszystkich korzyści i kosztów projektu z punktu widzenia społeczeństwa.



---

## ANALIZA KOSZTÓW I KORZYSCI

Złożona metoda oceny efektywności inwestycji i projektów biorąca pod uwagę całość przewidywanych **korzyści** i **kosztów**, w tym elementy ilościowe i jakościowe, pozwalająca na określenie stopnia efektywności inwestycji w złożonym otoczeniu.



# Etapy analizy kosztów i korzyści

ANALIZA FINANSOWA

ANALIZA WRAŻLIWOŚCI

ANALIZA EKONOMICZNA



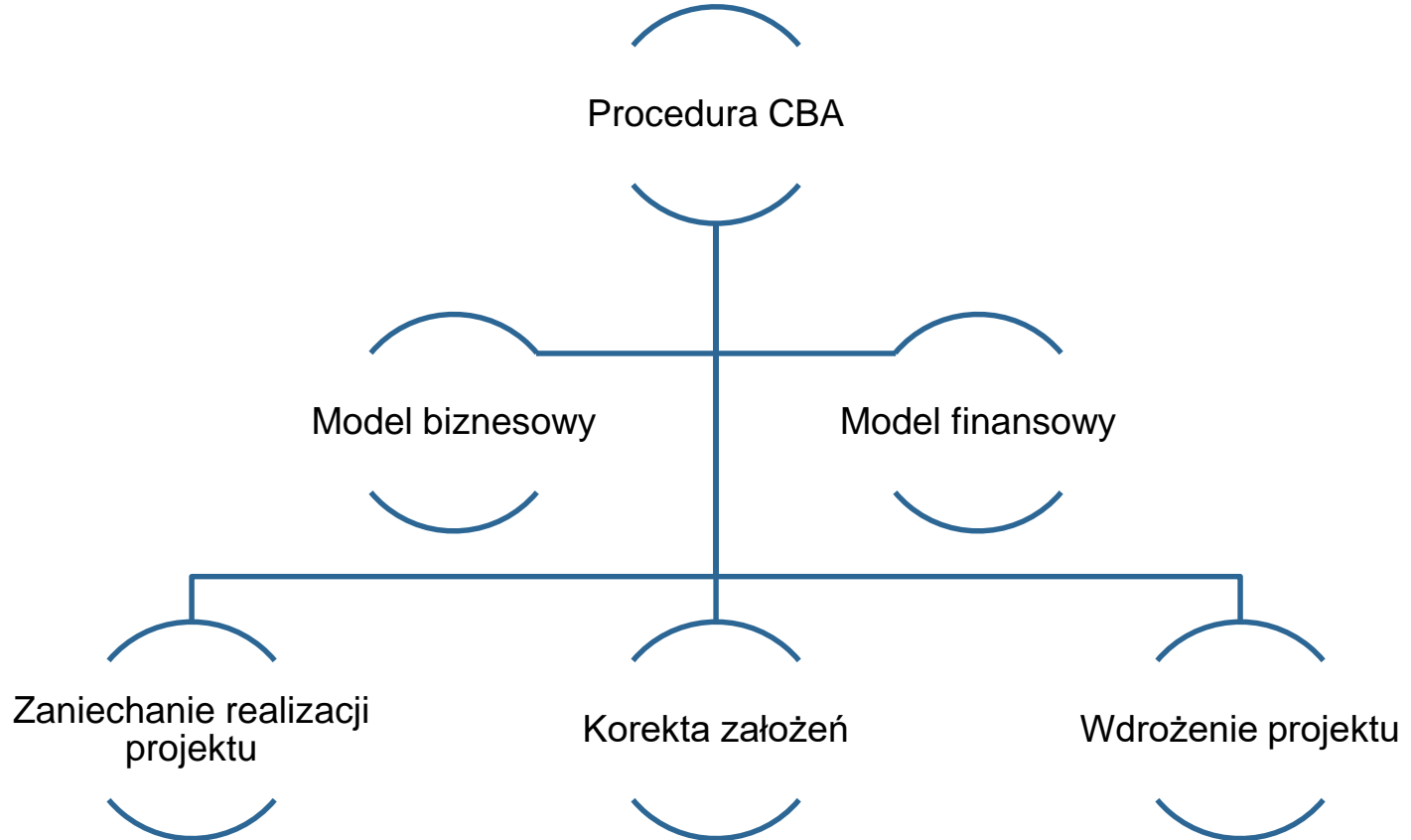
# Analiza kosztów i korzyści

- » Analiza kosztów i korzyści to zatem zbiór procedur, które umożliwiają przekształcenie założeń projektu w decyzje dotyczące dalszych losów projektu.





# Procedura: Analiza CBA

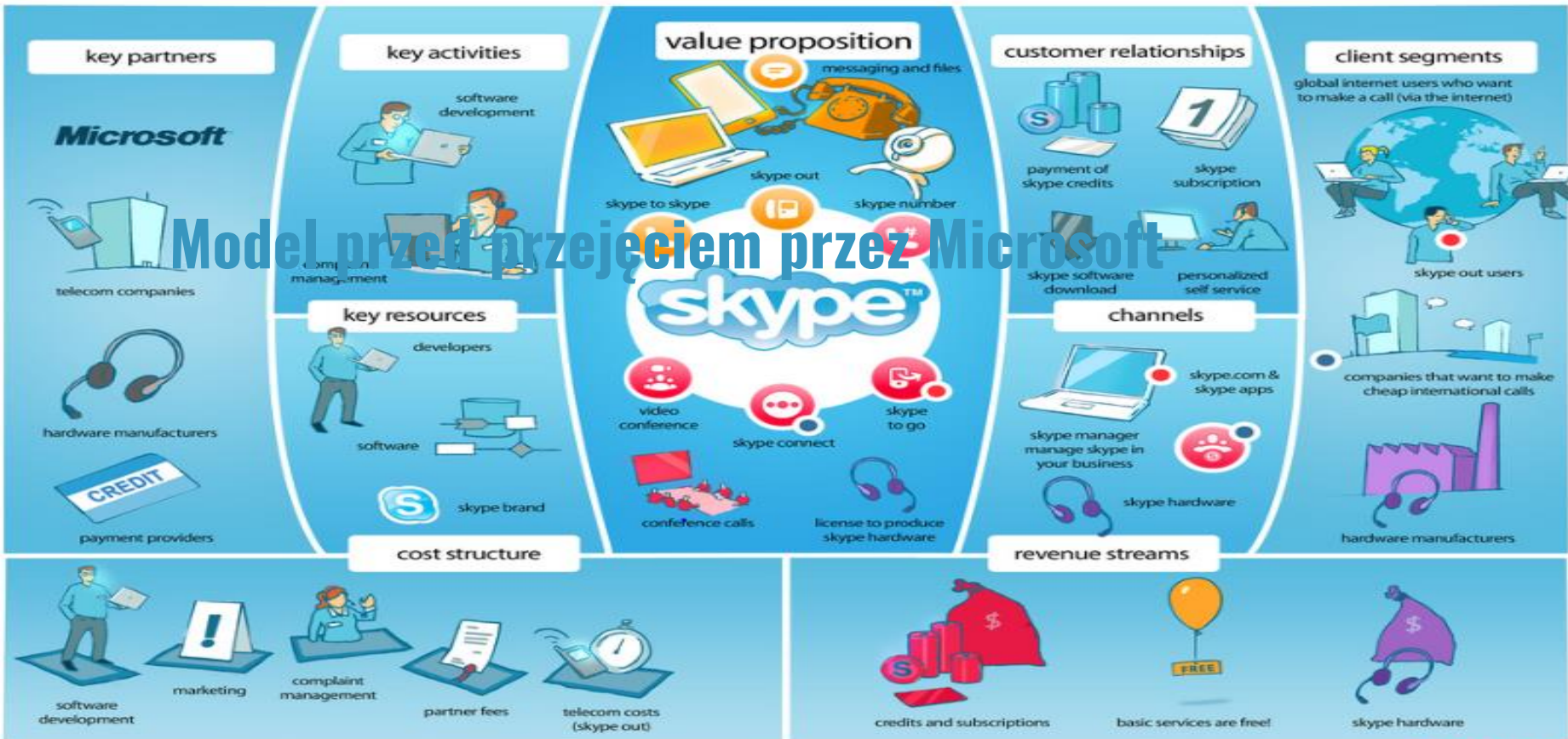


# Model biznesowy

- » Model biznesowy (BCM)- jest to plan, który tworzy przedsiębiorstwo celu wygenerowania przychodu i maksymalizacji zysku operacyjnego. Określa relacje pomiędzy uczestnikami rynku, informuje jak przedsiębiorstwa działają, tj. w jaki sposób tworzą wartość dla klientów, towarów i usług oraz z czego czerpią zyski.
- » Źródło: Alexander Osterwalder, co-author of Business Model Generation: when you have designed and thought through your business model you have the perfect basis for writing a good business plan.'



# Model przed przejęciem przez Microsoft



<b>Kluczowi partnerzy (Key Partners):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1</li> <li>• 2</li> <li>• 3</li> </ul>	<b>Kluczowe działania (Key Activities):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1</li> <li>• 2</li> <li>• 3</li> </ul>	<b>Propozycje wartości (Value Propositions):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1</li> <li>• 2</li> <li>• 3</li> </ul>	<b>Relacje z klientami (Customer Relationships):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1</li> <li>• 2</li> <li>• 3</li> </ul>	<b>Segmenty klientów (Customer Segments):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1</li> <li>• 2</li> <li>• 3</li> </ul>
<b>Struktura kosztów (Cost structure):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1</li> <li>• 2</li> <li>• 3</li> </ul>	<b>Kluczowe zasoby (Key Resources):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1</li> <li>• 2</li> <li>• 3</li> </ul>		<b>Kanały dystrybucji (Chanel):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>2</li> <li>3</li> </ul>	



# Propozycje wartości

- » Ilościowe (cena, efektywność zastosowań)
- » Jakościowe (doświadczenie, wysoka jakość)



# Segmenty klientów

- » względnie jednorodne grupy klientów, które ze względu na wspólne cechy zainteresowane są podobnymi produktami, towarami czy usługami
- » Charakterystyka segmentu klientów, zainteresowanych rezultatami projektu





# Kanały dystrybucji

- » W jaki sposób rezultaty projektu trafiają do klientów





Kanały  
dystrybucji

Propozycje  
wartości

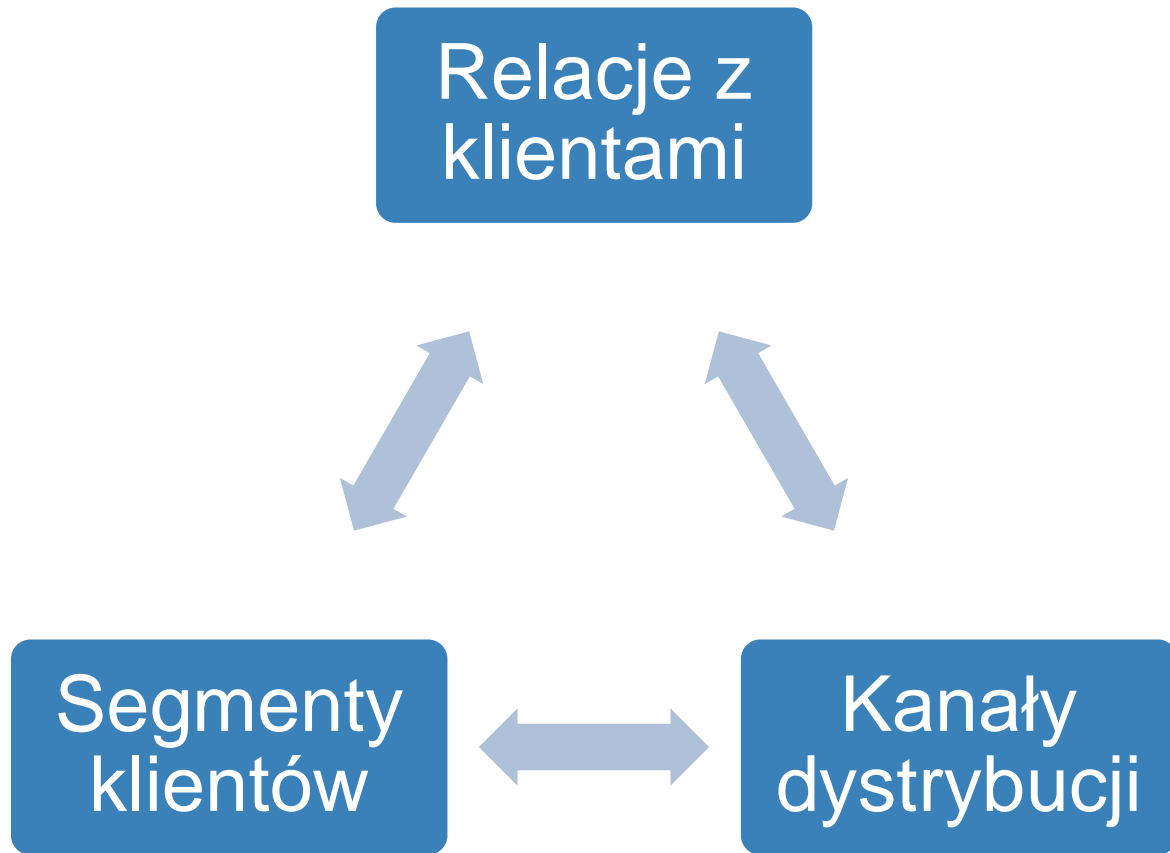
Segmenty  
klientów



# Relacje z klientami

- » W jaki sposób utrzymywany jest kontakt z klientami

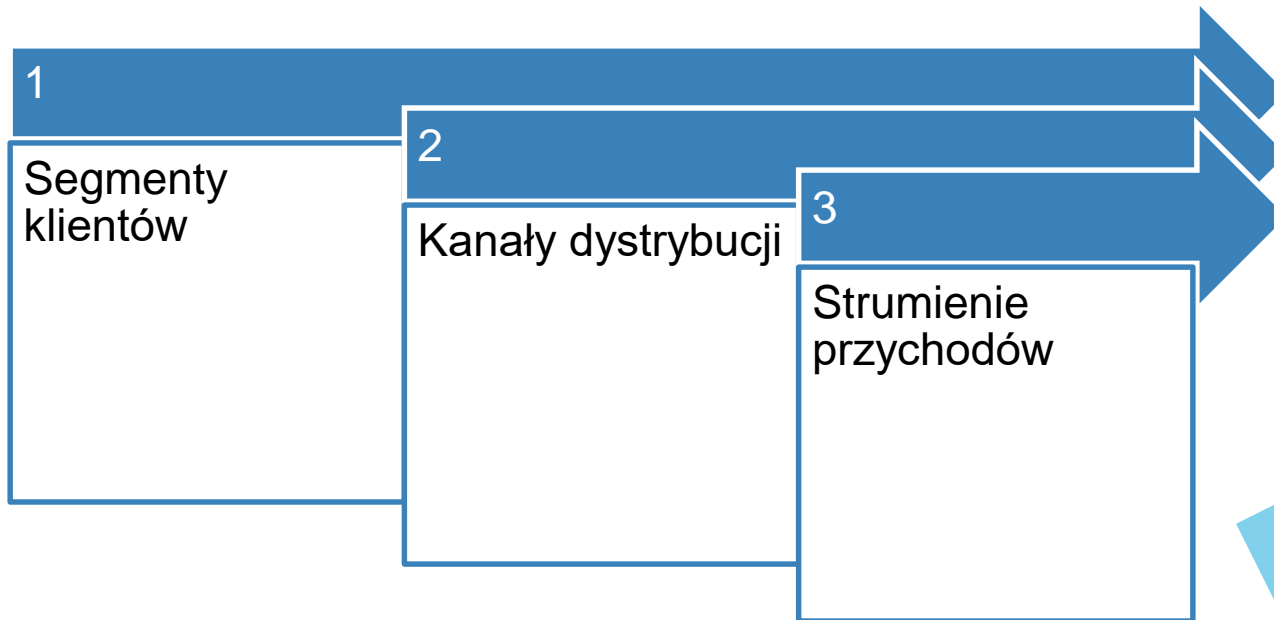




# Struktura przychodów

- » Jakie są źródła przychodów?





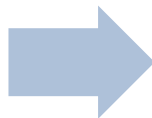
# Kluczowe zasoby

- » Nakłady inwestycyjne i odtworzeniowe:
  - ◇ Grunty
  - ◇ Budynki i budowle
  - ◇ Maszyny i urządzenia
  - ◇ Środki transportu
  - ◇ Inne środki trwałe
  - ◇ Wartości niematerialne i prawne



## Propozycje wartości

- ilościowe
- jakościowe



## Niezbędne zasoby

- materialne
- niematerialne



## Kluczowe zasoby c.d.

- » Pozostałe zasoby, niezbędne z punktu widzenia realizacji projektu





# Struktura kosztów operacyjnych

- » Materiały i surowce
- » Usługi obe
- » Podatki i opłaty
- » Wynagrodzenia
- » Inne koszty.



# Kluczowe czynności

- » Jakie czynności należy wykonać, aby dostarczyć klientom rezultaty projektu



# Kluczowi partnerzy

- » Dostawcy
- » Producenci
- » Partnerzy biznesowi



# Wnioski i rekomendacje



**KONIEC PREZENTACJI**

