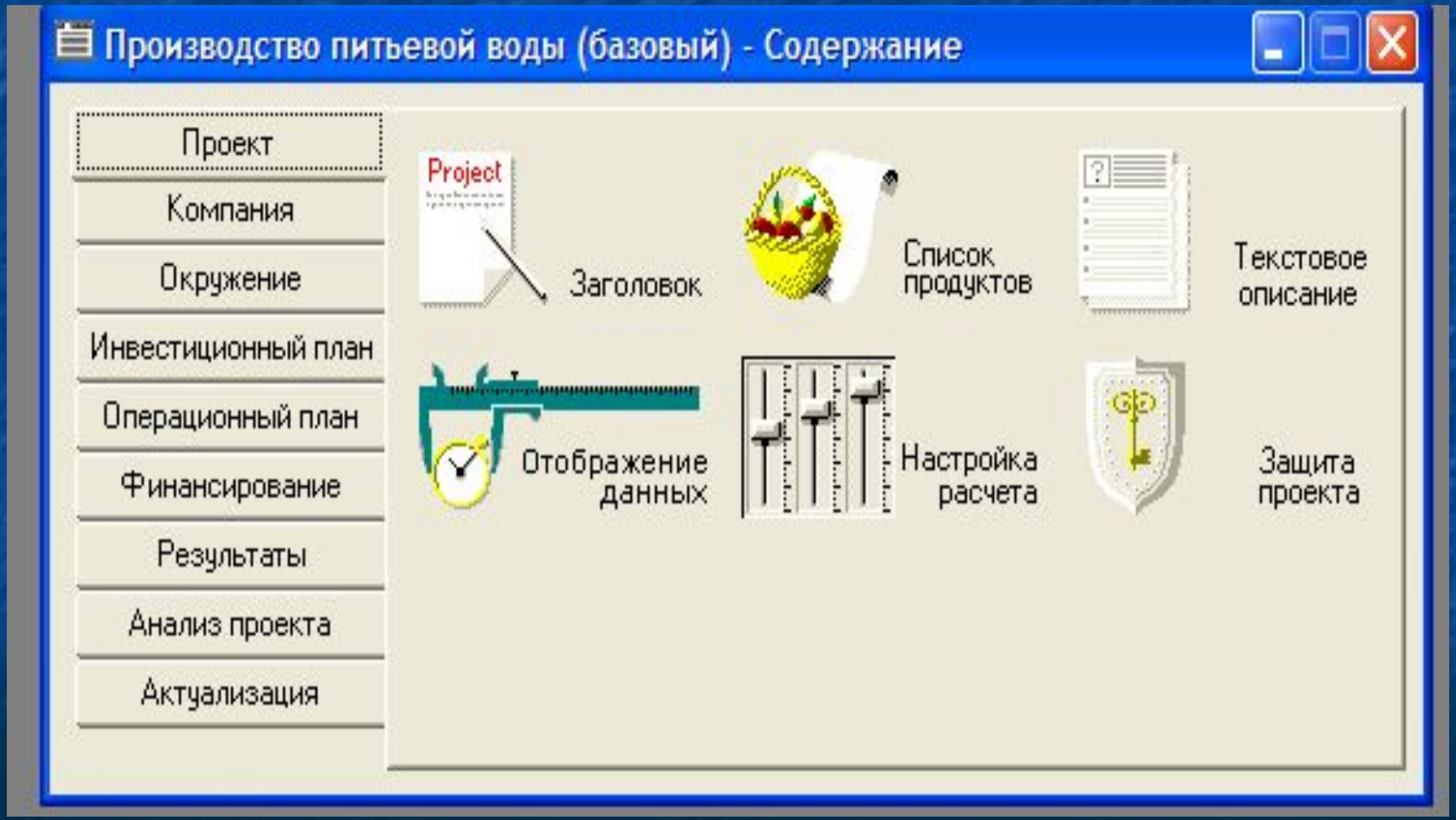
Лекция 2. Разработка инвестиционного и операционного планов проекта

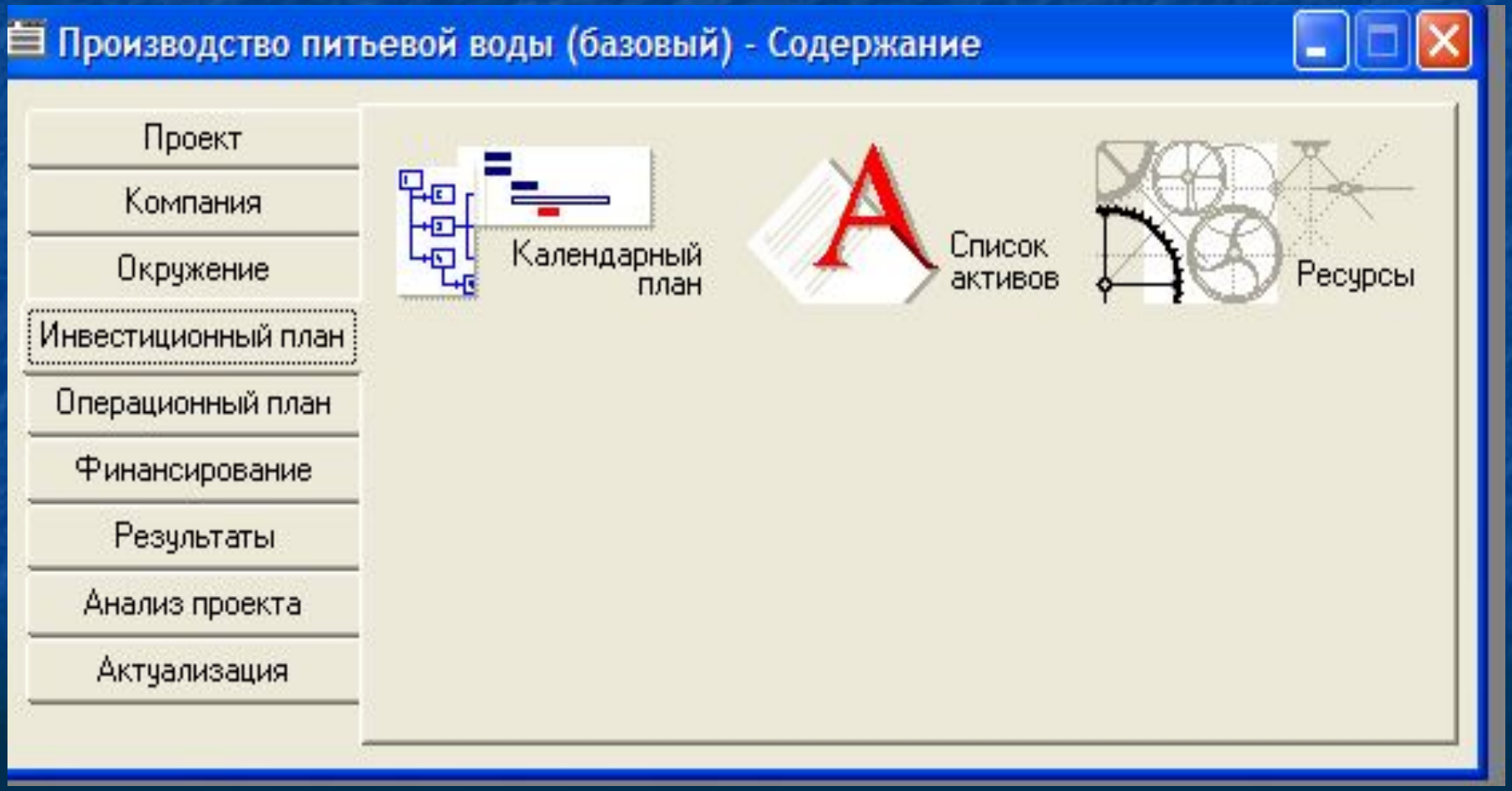
План

- 1. Этапы составления инвестиционного плана
- 2. Составление календарного плана
- 3. Анализ результата прохождения этого этапа
- 4. Основные приемы составления операционного плана

Окно инвестиционного проекта



Окно «Инвестиционный план»



1.Этапы составления инвестиционного плана

1. Используя календарь системы, сформировать календарь проекта.

2. В диалоге «Календарный план» сформировать этапы проекта, определить взаимосвязи между этапами и назначить необходимые ресурсы.

3. В диалоге «Календарный план» сформировать активы из этапов проекта с выбором способа и сроков амортизации.

4. В диалоге «Ресурсы» провести редакцию списков ресурсов.

5. В диалоге «Активы» провести редакцию активов.

Стадии проекта

- Процесс формирования нового проекта можно условно разделить на две стадии:
- предпроизводственная — стадия до начала выпуска продукции;
- производственная — стадия после начала выпуска продукции

2. Составление календарного плана

- Студенту предлагается создать календарный план проекта на основе перечня этапов, представленных в таблице 2.1. Каждый этап календарного плана характеризуется следующими характеристиками:
- порядковый номер;
- наименование этапа;
- длительность его выполнения в днях;
- стоимость (грн или $);
- предшественник (№--);
- тип связи: конец-начало(КН), начало-начало(НН), конец-конец (КК) и начало-конец(НК);
- фиксированная дата (если есть, то «да»);
- лаг (+;-);
- актив (да).

Пояснение некоторых характеристик этапа

- **Тип связи** означает характер связи текущего этапа с предшествующим этапом (этапами) . Например, в таблице 2.1. для этапа №2 (подготовка документации) определен предшественник - №1 а тип связи – КН , это означает что его связь с ним будет по схеме «конец-начало» – этап №2 может начаться только после завершения этапа №1.
- **Фиксированная дата** определяет независимость начала этапа от этапов, связанных с ним, поэтому этот флажок может быть включен или для первого этапа, или для этапов, объединенных в группу,но внутри группы не связанных друг с другом.

- **Лаг** определяет возможность установки связи текущего этапа с предшественником с некоторым опережением (-) или с некоторым опозданием (+). Например, связь этапа №2 с этапом №1 осуществляется по типу КН с лагом -5, это означает, что этап №2 начнется на 5 дней раньше, чем закончится этап №1.

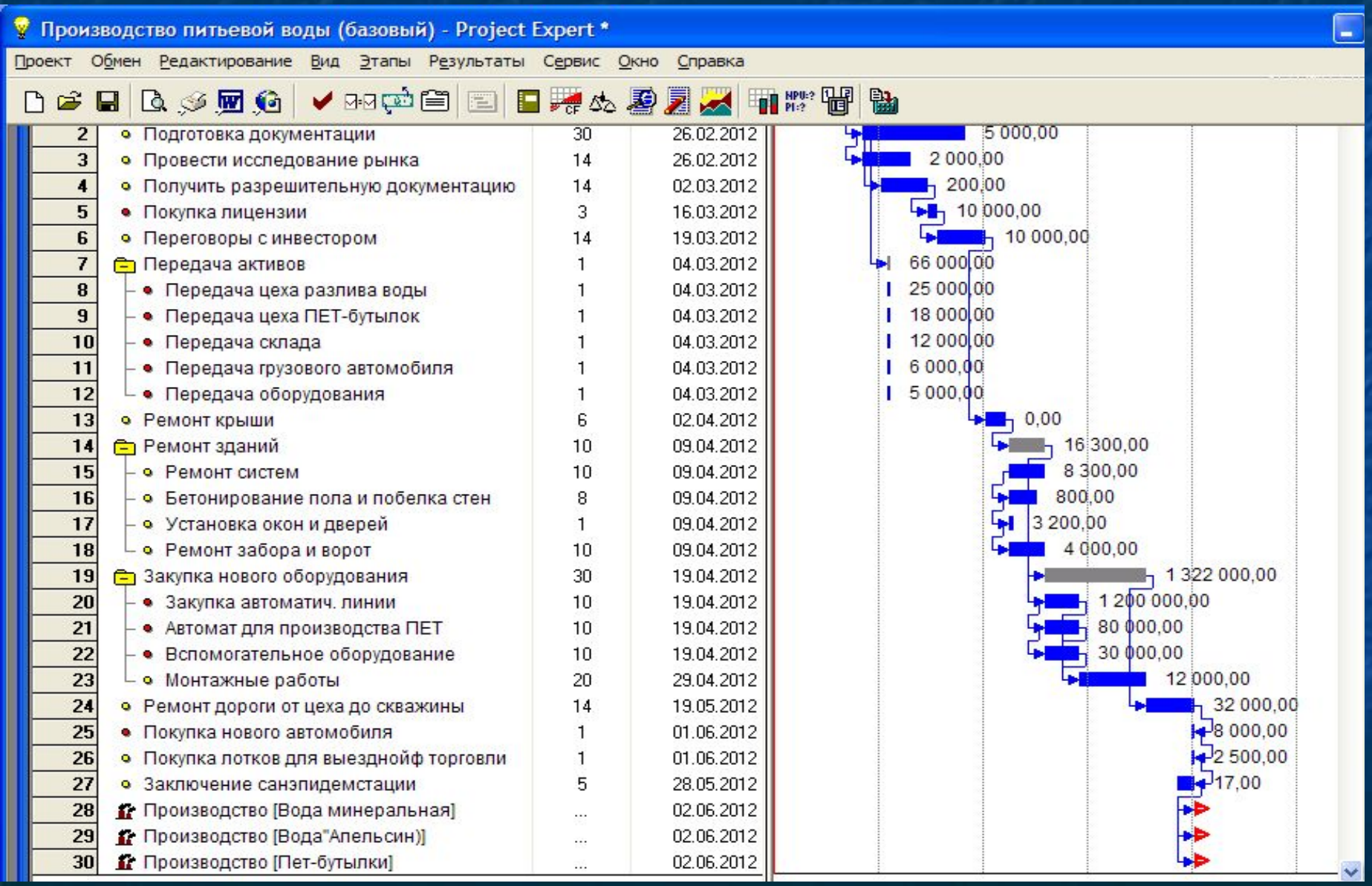
- **Актив** определяет экономическое содержание этапа. Если при вводе в календарный план устанавливается флажок **«Этап является активом»,** это означает, что этот этап связан с необоротными активами, для которых надо установить норму амортизации и другие характеристики. Поэтому при установке этого флажка появляется кнопка **Характеристика,**и слева от названия этапа появляется его обозначение, окрашенное контрастным цветом (например, красным).

Исходная таблица

Календарный план выполнения проекта, дата начала 01.02.2012

№ п/п	Наименование этапа	К-во дней	Стоимость	Предшественник (№),тип связи Фиксированная дата (да)	Лаг (+;-) дней Актив (да)
1	Юридически оформить предприятие	30	500,00		
2	Подготовка документации	30	5 000,00	№1; КН	-5;
3	Провести исследование рынка	14	2 000,00	№2; НН	0;
4	Получить разрешительную документацию	5	200,00	№1;КН	0;
5	Покупка лицензии на право эксплуатации скважины	3	10 000,00	№4; КН	0;да
6	Переговоры с инвестолром	14	10 000,00	№5;КН	0;
7	****Передача активов**	1	групповой	№1;КН	+1;
8	*Передача здания разлива воды	1	25000,00	да	0;
9	*Передача здания ПЕТ-бутылок	1	18000,00	да	0; да

Окно формирования календарного плана



Фиксация производственной стадии в календарном плане

- После ввода этапов предпроизводственной стадии следует в календарном плане зафиксировать даты начала производства продукции, то есть этап **Производство.**
- Для этого необходимо нажать кнопку «Редактирование» на основном меню и выбрать опцию «Вставить производство».
- В открывшемся диалоговом окне **Редактирование** этапа **Производство** указать наименование продукта и дату начала этапа, установить флажок в «**Привязать дату начала продаж к дате начала производства»**. Связи типа «конец–начало»

Анализ результата прохождения этого этапа

Необходимо войти в модуль «Результаты» и проанализировать движение денежного потока «Кэш-фло». Там должны появиться суммы в разделах:

- Кэш-фло от операционной деятельности (затраты на приобретение активов и другие издержки подготовительного периода);
- Кэш-фло от инвестиционной деятельности (собственный (акционерный) капитал.

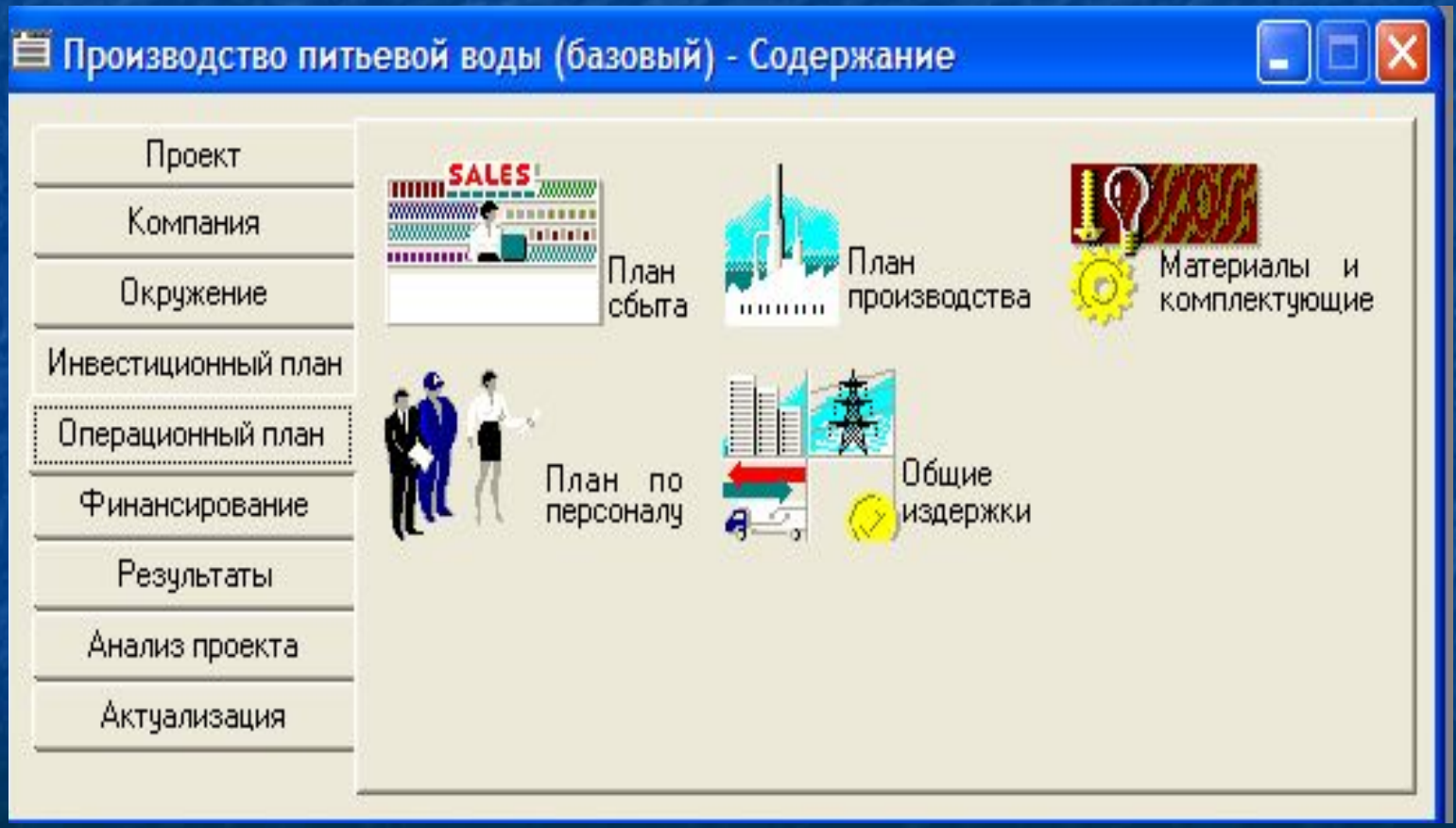
Затем следует проанализировать данные баланса.

Для более детального анализа подготовительного этапа рекомендуется воспользоваться модулем «Детализация результатов» и вызвать таблицу «Инвестиционные затраты»

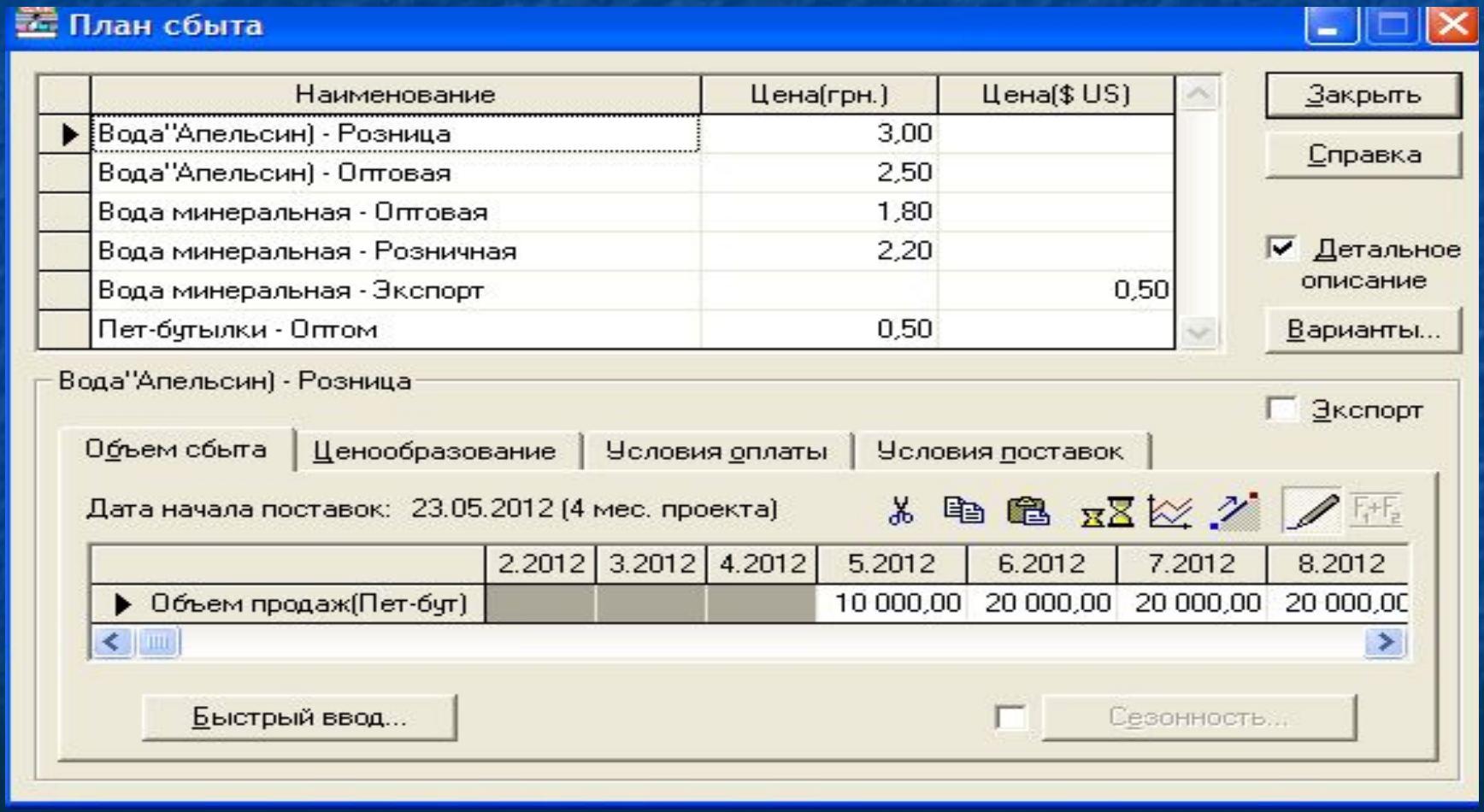
Основные приемы составления операционного плана проекта

- Раздел «Операционный план» предназначен для ввода исходных данных по сбыту произведенной продукции и по издержкам, которые могут быть отнесены к периоду производственной деятельности предприятия. Он содержит шесть модулей:
- план сбыта;
- материалы и комплектующие;
- план производства;
- план по персоналу;
- общие издержки;

Структура окна операционного плана



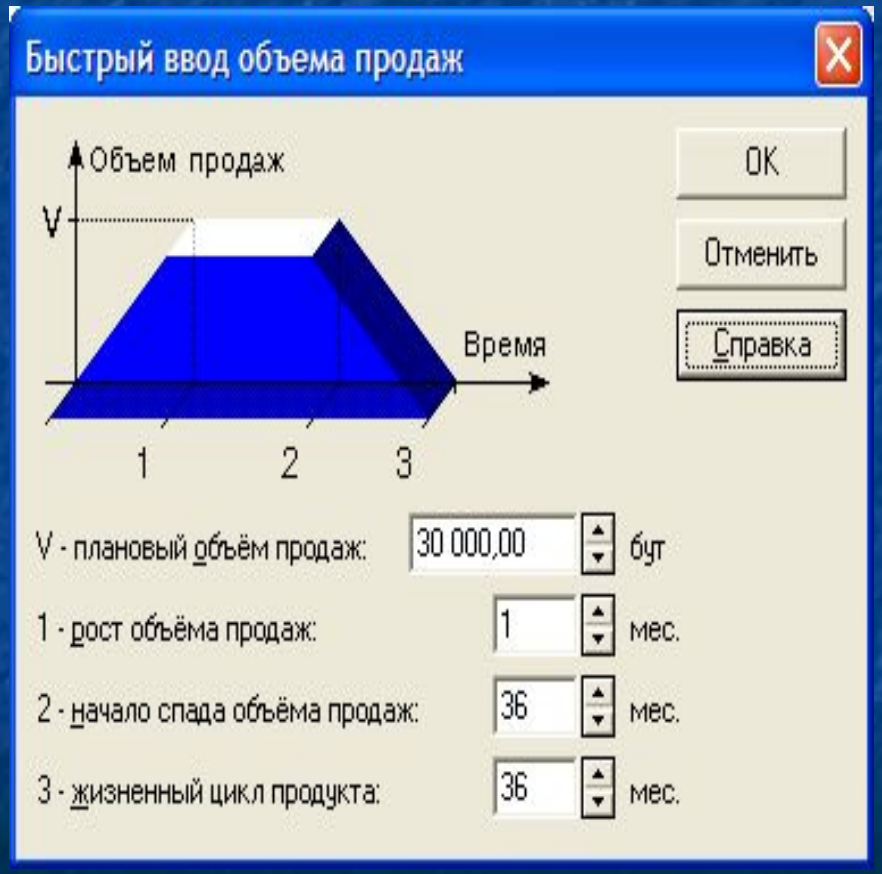
План сбыта


План сбыта
Наименование
Цена(грн.)
Цена($ US)
Вода''Апельсин) - Розница
3,00
Вода''Апельсин) - Оптовая
2,50
Вода минеральная - Оптовая
1,80
Вода минеральная - Розничная
2,20
Вода минеральная - Экспорт
0,50
Пет-бутылки - Оптом
0,50
Закрыть
Справка
Детальное описание
Варианты...
Вода''Апельсин) - Розница
Экспорт
Объем сбыта
Ценообразование
Условия оплаты
Условия поставок
Дата начала поставок: 23.05.2012 (4 мес. проекта)
2.2012
3.2012
4.2012
5.2012
6.2012
7.2012
8.2012
Объем продаж(Пет-бут)
10 000,00
20 000,00
20 000,00
20 000,00
Быстрый ввод...
Сезонность...

Исходные данные для заполнения «План сбыта»

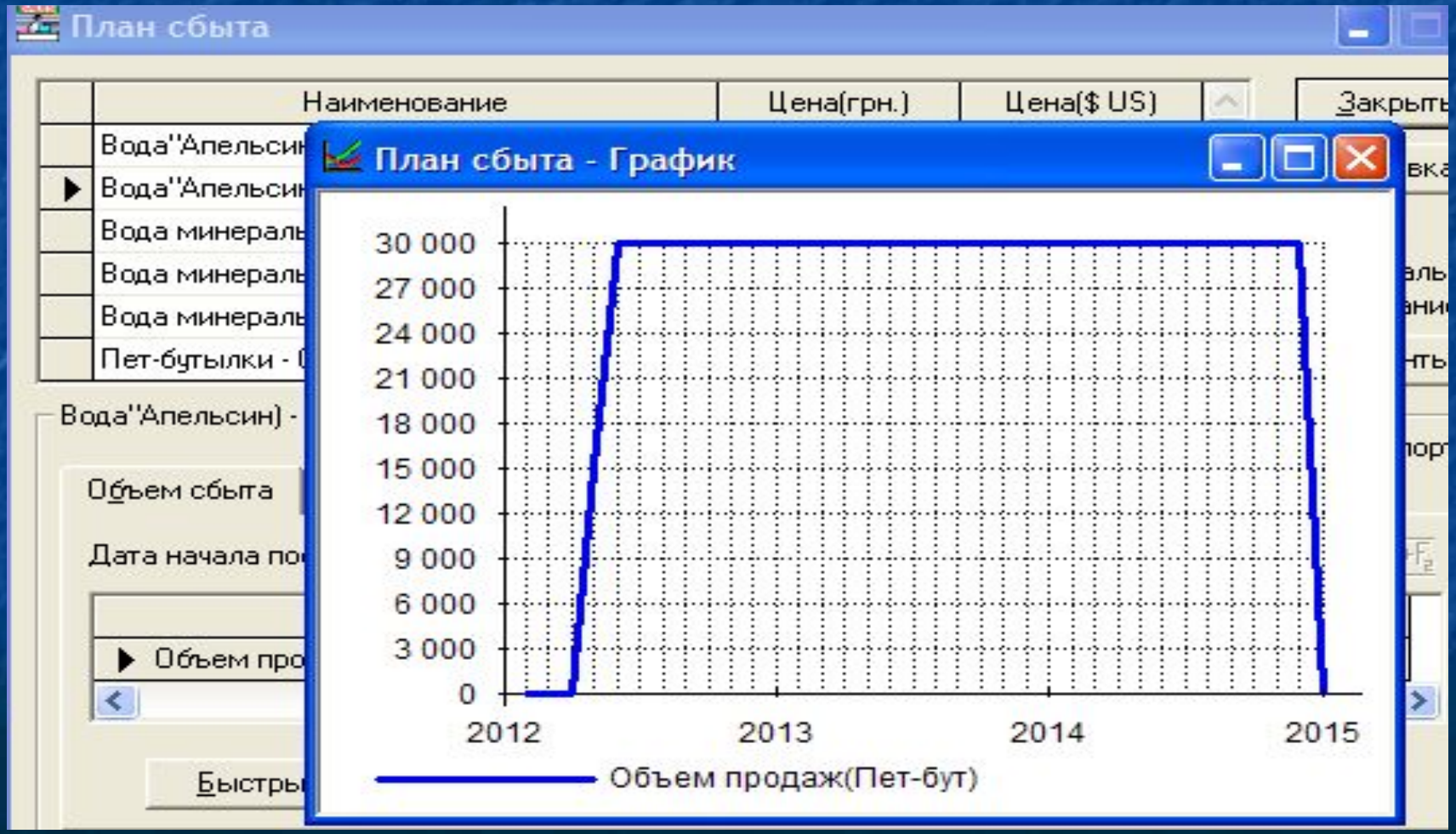
Вид продукции	Ед. изм	Цена оптом	Цена розница	Цена экспорт	Продажа оптом	Продажа розница	Продажа экспорт
Вода «Апельсин»	бут	2,5	3		30000	20000	
Вода "Минеральная"	бут	1,8	2,2	0,5	25000	10000	30000
ПЕТ-бутылки	шт	0,5			50000		,
Условия оплаты					кредит на 10 дней, Для ПЕТ бут. как на экспорт	по факту	Продажа с авансом, предоплата 100%
Поставки ежемесячные, равномерные, в первый месяц предусмотреть половину от месячного объема продаж.							

Технологические возможности

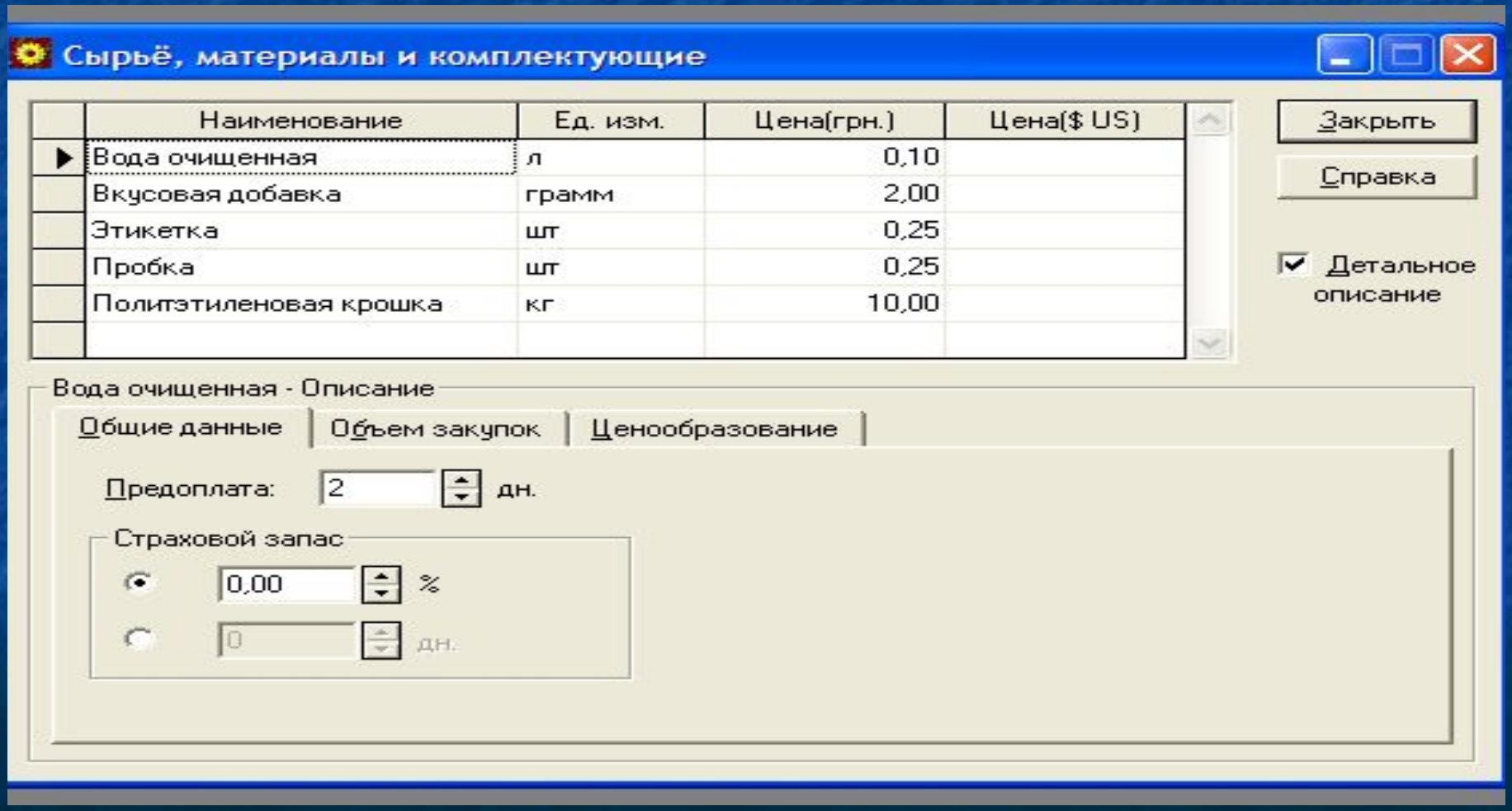


- Система позволяет осуществить графический ввод данных, если указать соответствующую тенденцию. Здесь предусмотрено графическое отображение вводимых данных.
- Нижняя кнопка быстрого ввода вызывает на рабочий стол диалог, позволяющий представить объемы сбыта с использованием понятия жизненного цикла изделия,

Использованием кнопки **График** можно проследить динамику продаж за весь период действия проекта



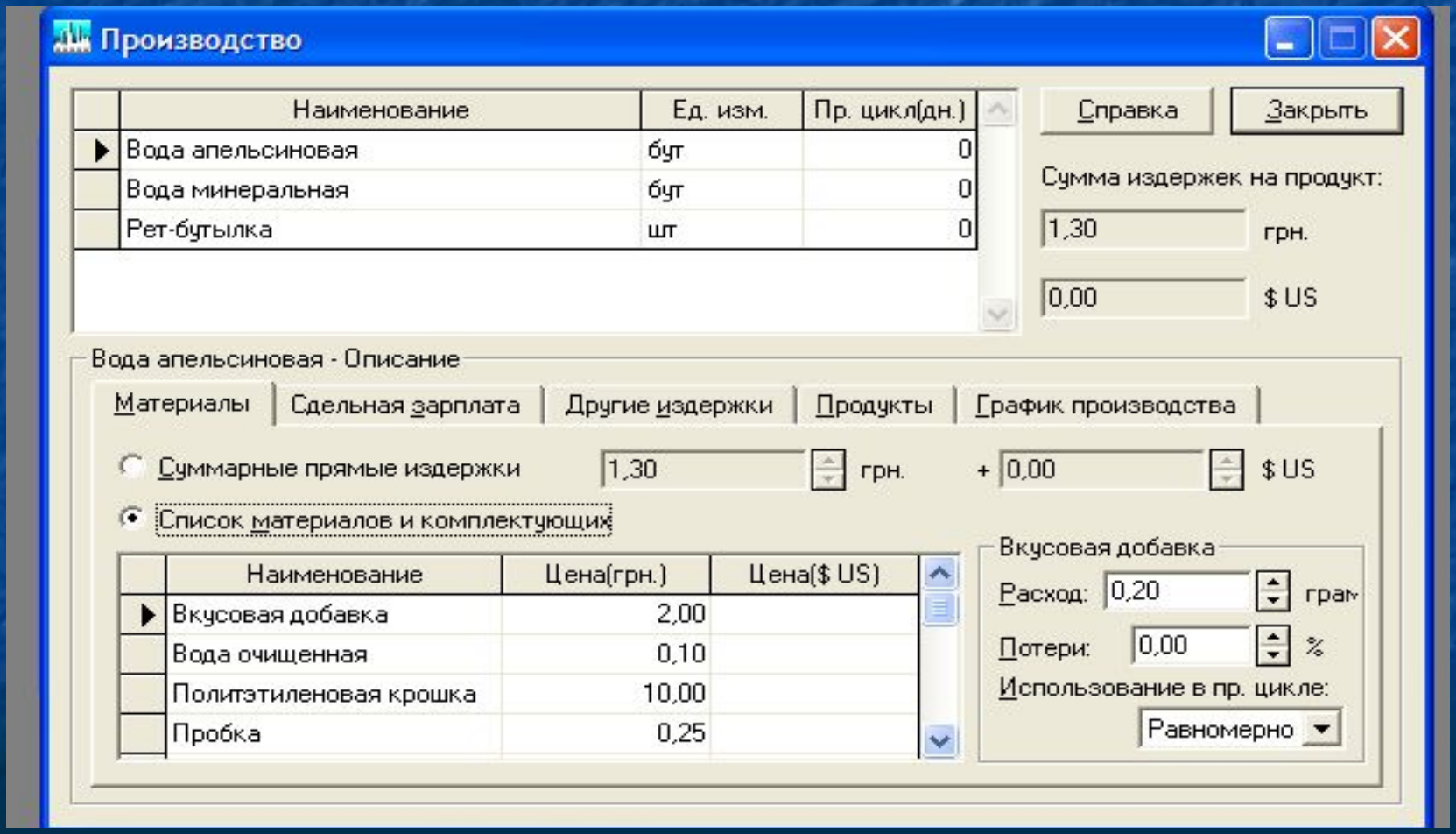
Материалы и комплектующие



Исходные данные

Стоимость комплектующих			Расход комплектующих		
Наименование	**Ед.изм**	**Цена(грн)**	**Апельсин на1бутылку**	**Мин. вода На 1 бутылку**	**ПЕТ-бутылка, 1шт**
Вода очищенная	литр	0,1	2	2	
Вкусовая добавка	грамм	2	0,2		
Полистирольная крошка	кг	10	0,02	0,02	0,02
Пробка	шт	0,25	1	1	1
Этикетка	шт	0,25	1	1	1

План производства

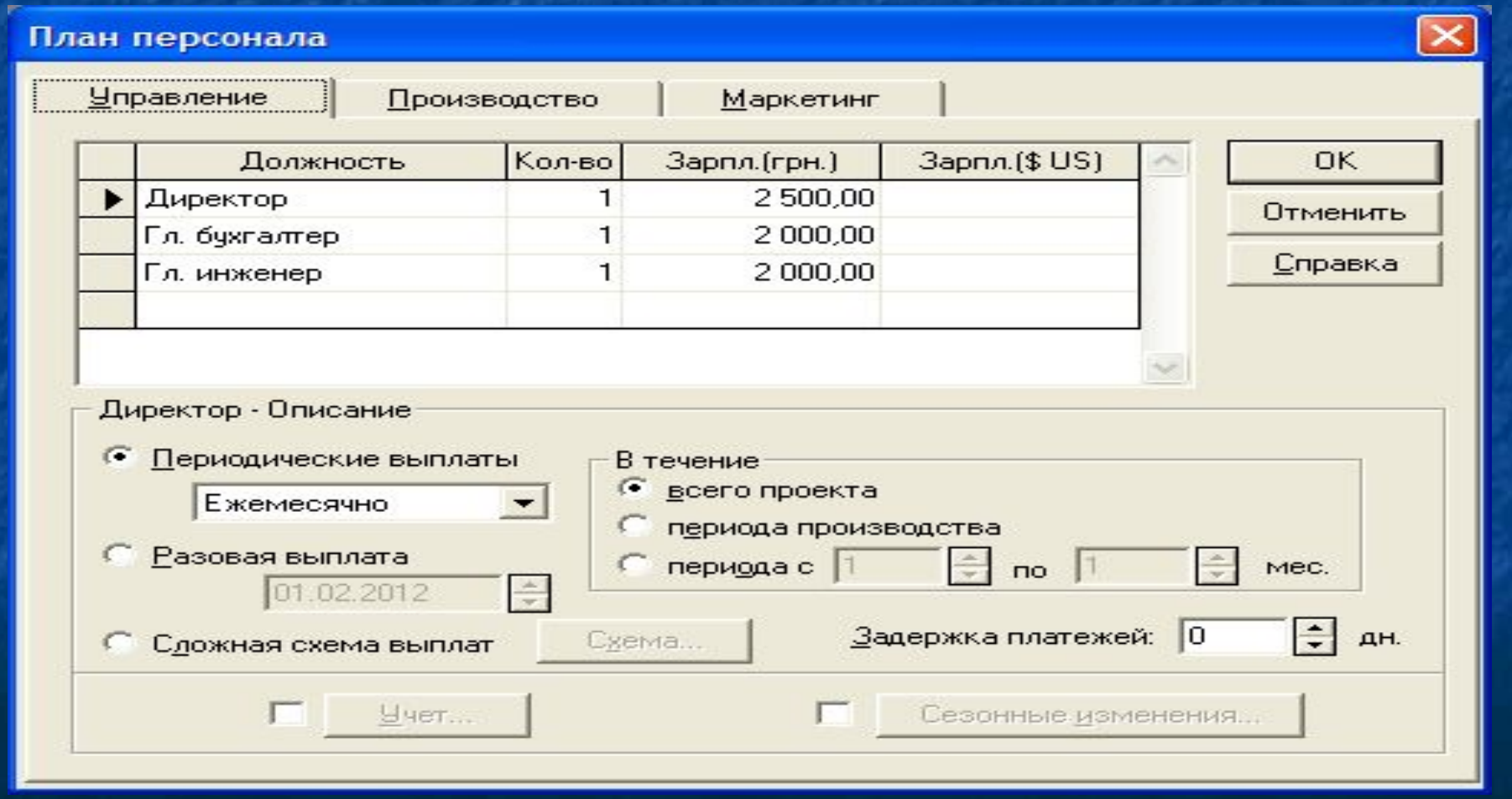


- Здесь вводится информация о прямых издержках производственного периода проекта и формируется график производства.
- К прямым (переменным) издержкам относятся такие издержки, объем которых зависит от объема производства продукции, например: затраты на сырье, материалы, сдельная заработная плата. Ввод значений прямых производственных издержек осуществляется по отношению к единице продукции.

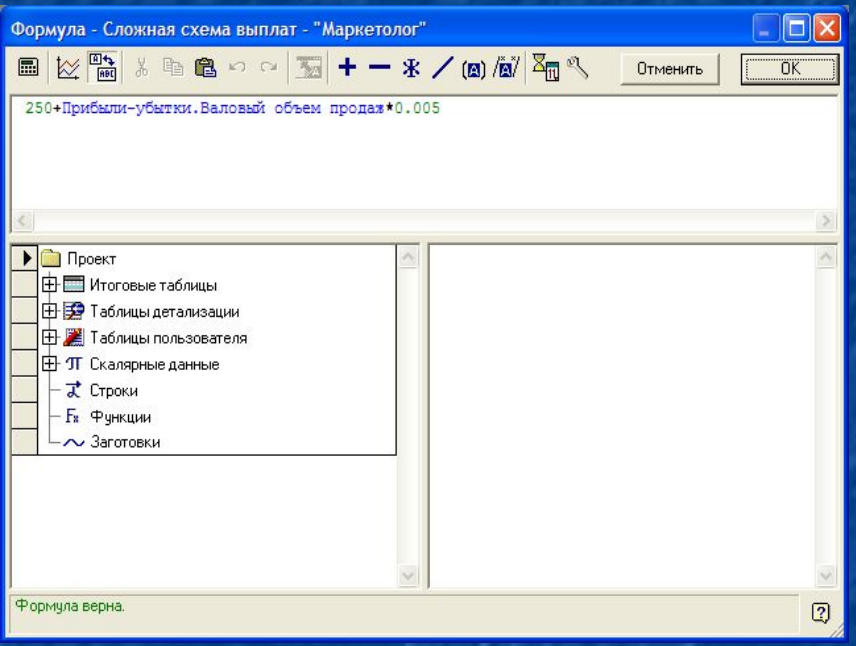
План по персоналу

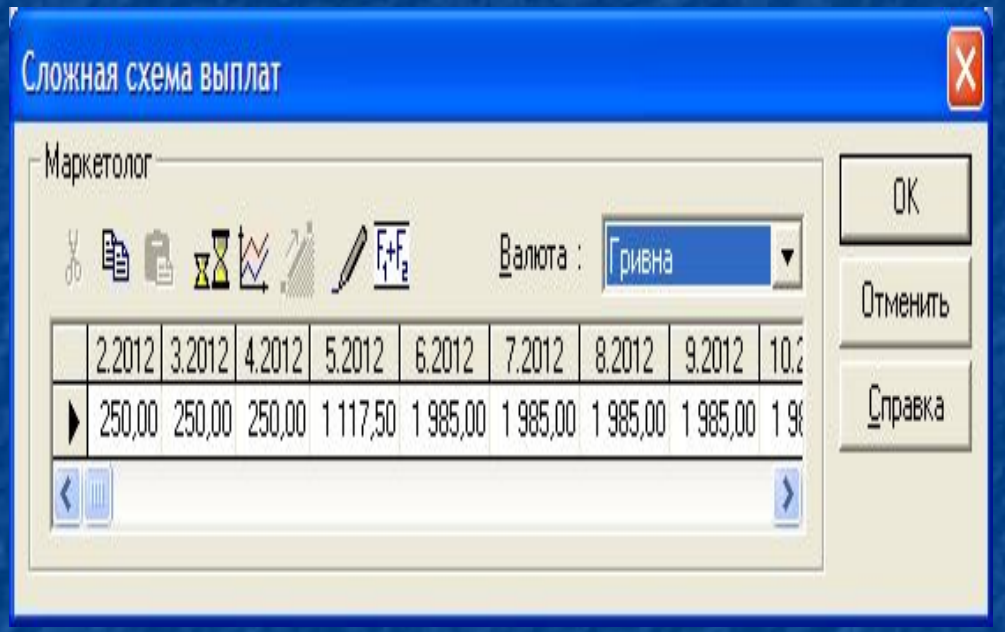
- Диалог «План по персоналу» предназначен для описания общих (постоянных) издержек на заработанную плату сотрудников организации. Здесь формируются данные о персонале, разделенные на три основные категории (соответветственно по трем листам вкладки информационной системы) : **управление, производство, маркетинг**. Информация о каждом помещается на соответствующем листе вкладки . Такое деление позволяет детализировать структуру издержек в процессе анализа хозяйственной деятельности. Структура организации на всех листах вкладки одинакова, в. качестве исходной информации выступают сведения должностях и их количестве, уровень заработной платы, периодичость ее выплаты и др.

Окно: План по персоналу



Использование сложной схемы расчетов





- На примере расчета заработной платы маркетологу, он расчитывается с использованием опции «Сложная схема выплат» по специальному алгоритму «Схема». пользователь может сам создать формулу расчета зарплаты маркетолога в зависимости от объема продаж:
  250+Прибыли-убытки.Валовый объем продаж*0.005

Общие издержки

- Для ввода постоянных издержек по управлению, производству и маркетингу, которые могут быть отнесены к определенному периоду времени в системе сформирован диалог «Общие издержки». Между общими издержками (их еще называют постоянными) нет прямолинейной зависимости от объема сбыта. Этот тип издержек иногда называют накладными расходами. К таковым можно отнести: затраты на коммунальное обслуживание; аренду помещений и оборудования; ремонтные работы; маркетинг и т. п.

- **КОНЕЦ ЛЕКЦИИ**