




**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

Производство питьевой воды (базовый) - Содержание

Проект		Заголовок		Список продуктов		Текстовое описание
Компания						
Окружение						
Инвестиционный план						
Операционный план						
Финансирование						
Результаты						
Анализ проекта						
Актуализация						

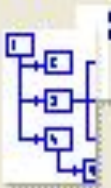



Отображение данных

Настройка расчета

Защита проекта

# Окно «Инвестиционный план»

Производство питьевой воды (базовый) - Содержание

Проект				
Компания		Календарный план	Список активов	Ресурсы
Окружение				
Инвестиционный план				
Операционный план				
Финансирование				
Результаты				
Анализ проекта				
Актуализация				

# 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.



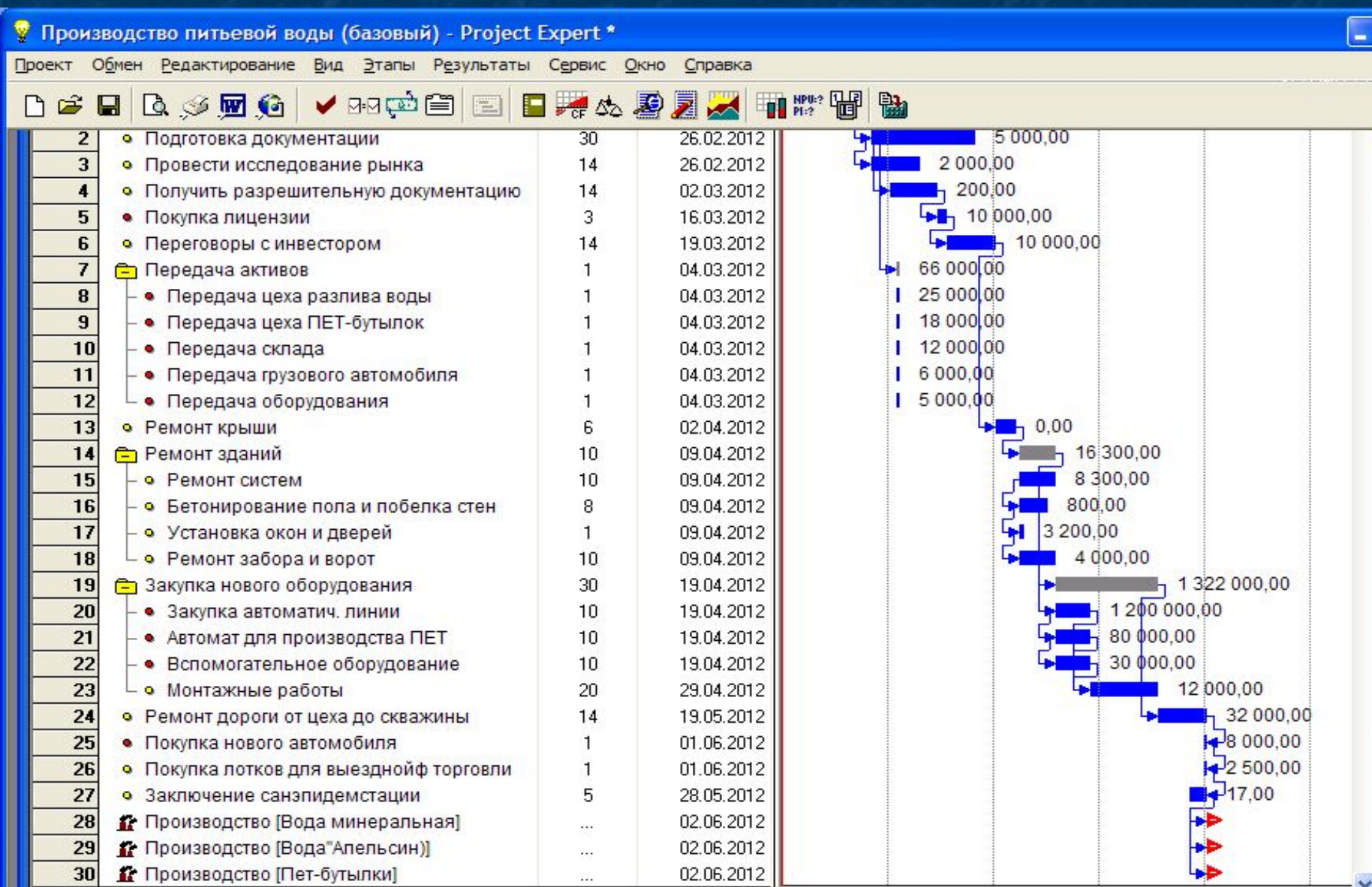
- **Лаг** определяет возможность установки связи текущего этапа с предшественником с некоторым опережением ( - ) или с некоторым опозданием ( +). Например, связь этапа №2 с этапом №1 осуществляется по типу КН с лагом -5, это означает, что этап №2 начнется на 5 дней раньше, чем закончится этап №1.
- **Актив** 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)	Лег (+;-) 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 инвестором	14	10 000,00	№5;КН	0;
7	<b>**Передача активов</b>	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.

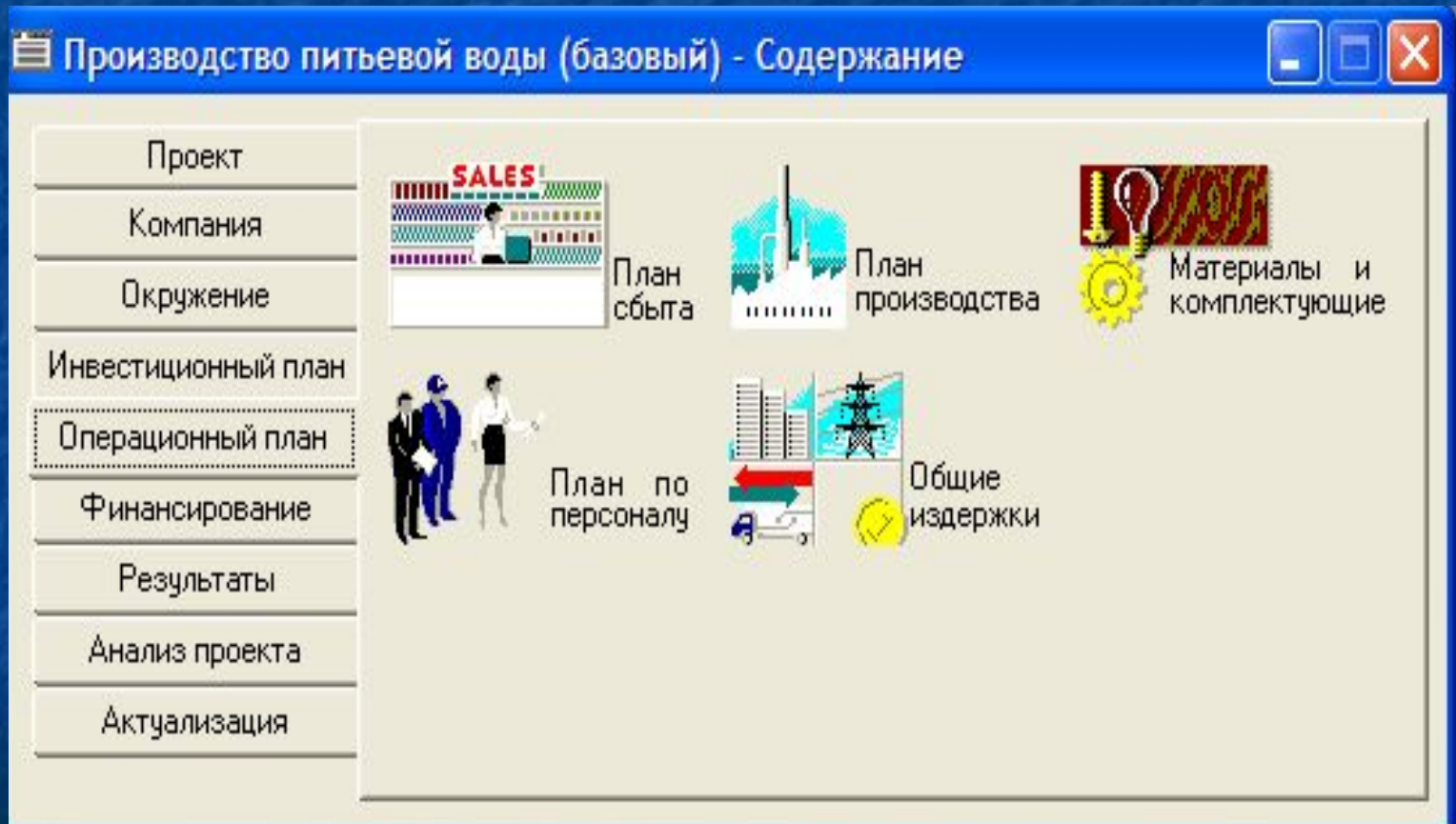
Затем следует проанализировать данные баланса.

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	

Закреть  
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...

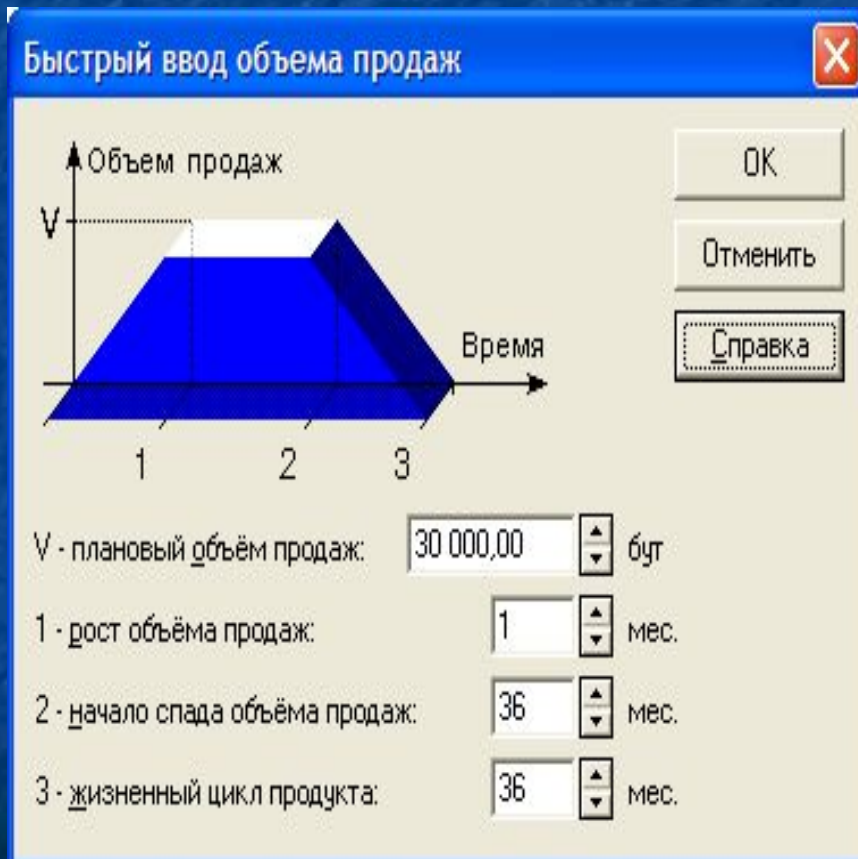


# Исходные данные для заполнения «План сбыта»

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%

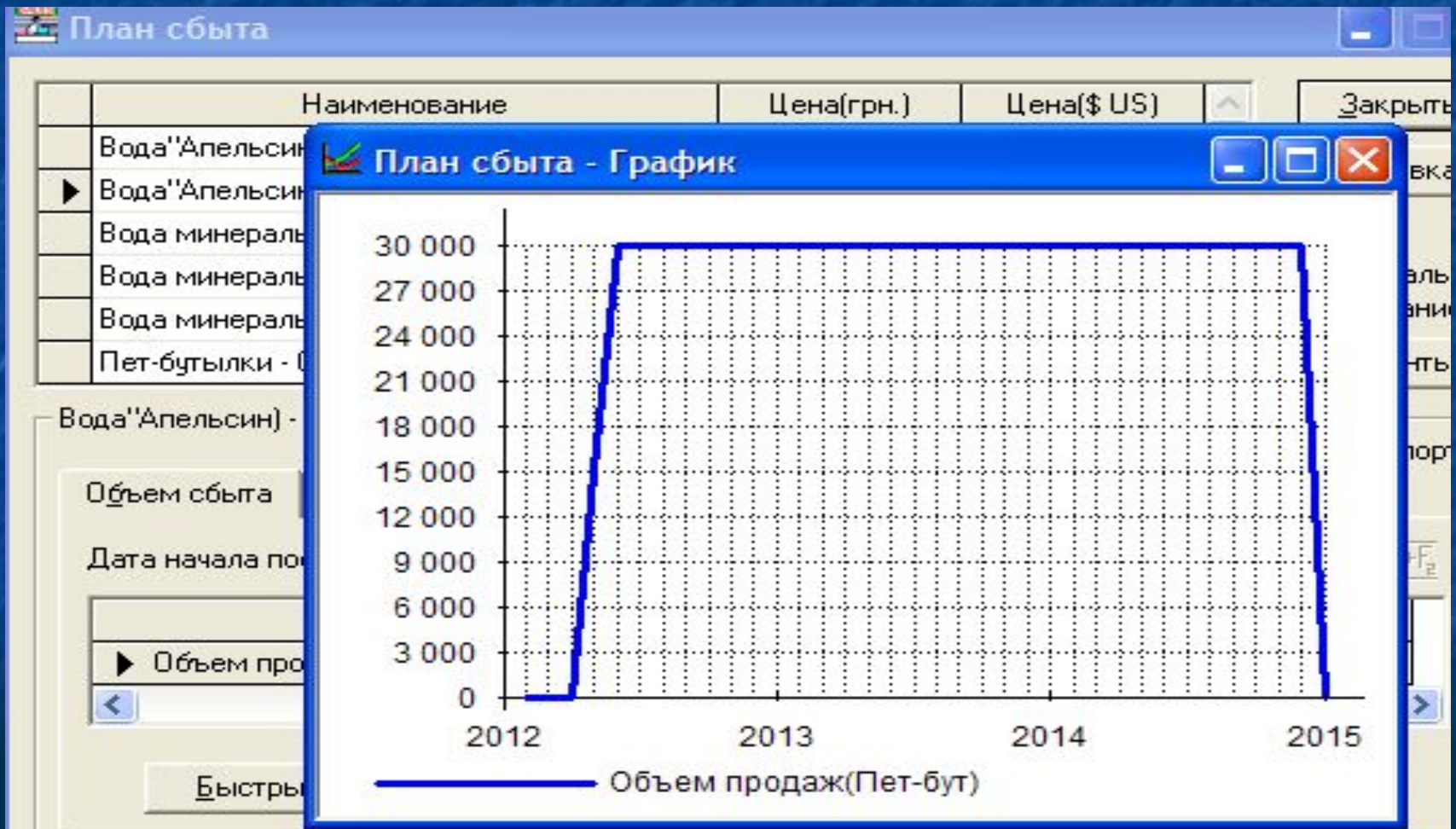
Поставки ежемесячные, равномерные,  
в первый месяц предусмотреть половину от месячного объема продаж.

# 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

Сырьё, материалы и комплектующие

Наименование	Ед. изм.	Цена(грн.)	Цена(\$ US)
▶ Вода очищенная	л	0,10	
Вкусовая добавка	грамм	2,00	
Этикетка	шт	0,25	
Пробка	шт	0,25	
Полиэтиленовая крошка	кг	10,00	

Закреть

Справка

Детальное описание

Вода очищенная - Описание

Общие данные | Объем закупок | Ценообразование

Предоплата: 2 дн.

Страховой запас

0,00 %

0 дн.

# 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

**Производство**

Наименование	Ед. изм.	Пр. цикл(дн.)
▶ Вода апельсиновая	бут	0
Вода минеральная	бут	0
Рет-бутылка	шт	0

Справка    Закрыть

Сумма издержек на продукт:  
1,30    грн.  
0,00    \$ US

Вода апельсиновая - Описание

Материалы    Сдельная зарплата    Другие издержки    Продукты    График производства

Суммарные прямые издержки    1,30    грн.    +    0,00    \$ US

Список материалов и комплектующих

Наименование	Цена(грн.)	Цена(\$ US)
▶ Вкусовая добавка	2,00	
Вода очищенная	0,10	
Политэтиленовая крошка	10,00	
Пробка	0,25	

Вкусовая добавка  
Расход: 0,20    грам  
Потери: 0,00    %  
Использование в пр. цикле:  
Равномерно

- 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 (соответственно 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, периодичность ее выплаты и др.



# Окно: План по персоналу

План персонала

Управление | Производство | Маркетинг

	Должность	Кол-во	Зарпл.(грн.)	Зарпл.(\$ US)
▶	Директор	1	2 500,00	
	Гл. бухгалтер	1	2 000,00	
	Гл. инженер	1	2 000,00	

Директор - Описание

Периодические выплаты  
Ежемесячно

Разовая выплата  
01.02.2012

Сложная схема выплат

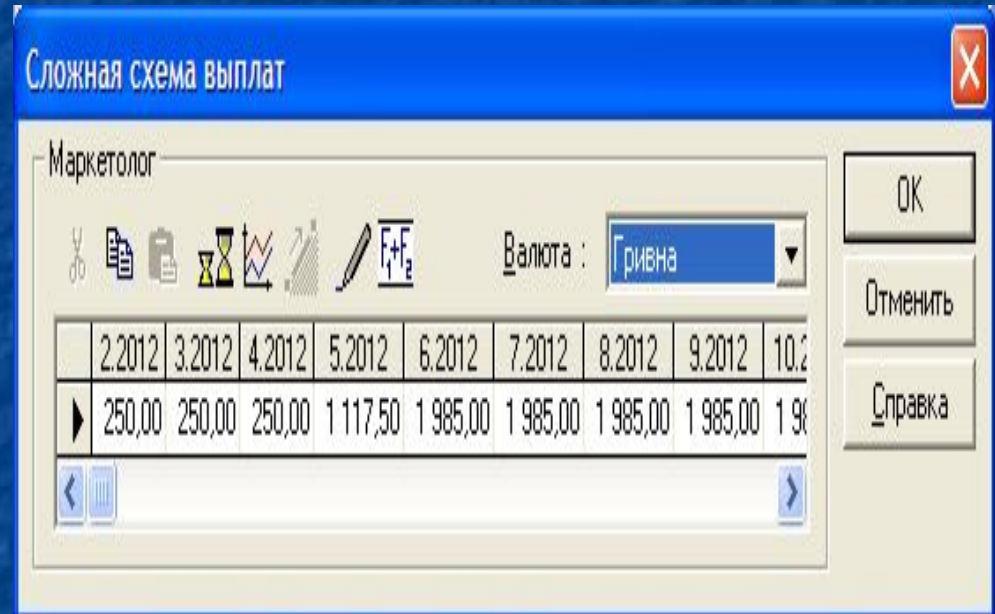
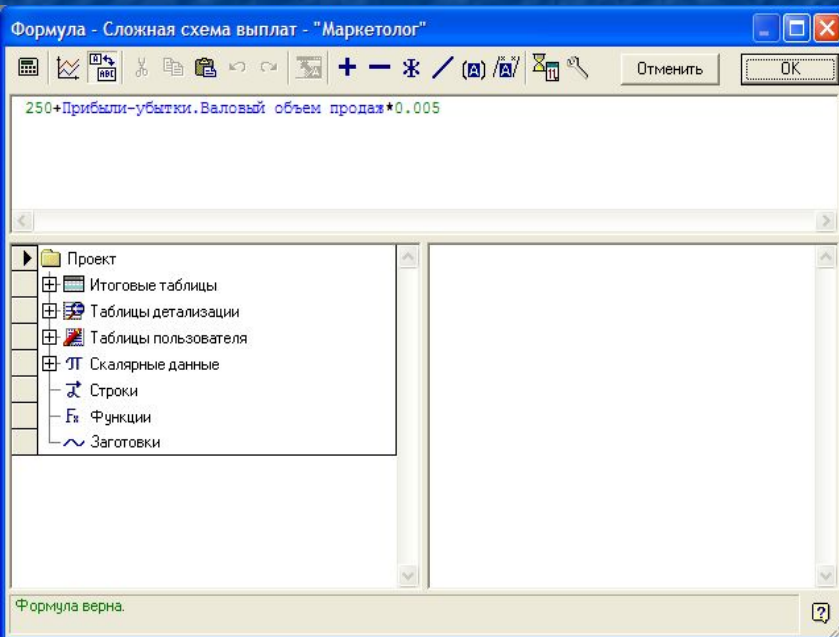
В течение  
 всего проекта  
 периода производства  
 периода с 1 по 1 мес.

Схема... Задержка платежей: 0 дн.

Учет...  Сезонные изменения...

OK  
Отменить  
Справка

# Использование сложной схемы расчетов



■ На примере расчета заработной платы маркетологу, он рассчитывается 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**