




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 | | | | | | |

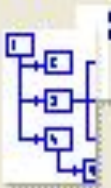



Отображение данных

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.

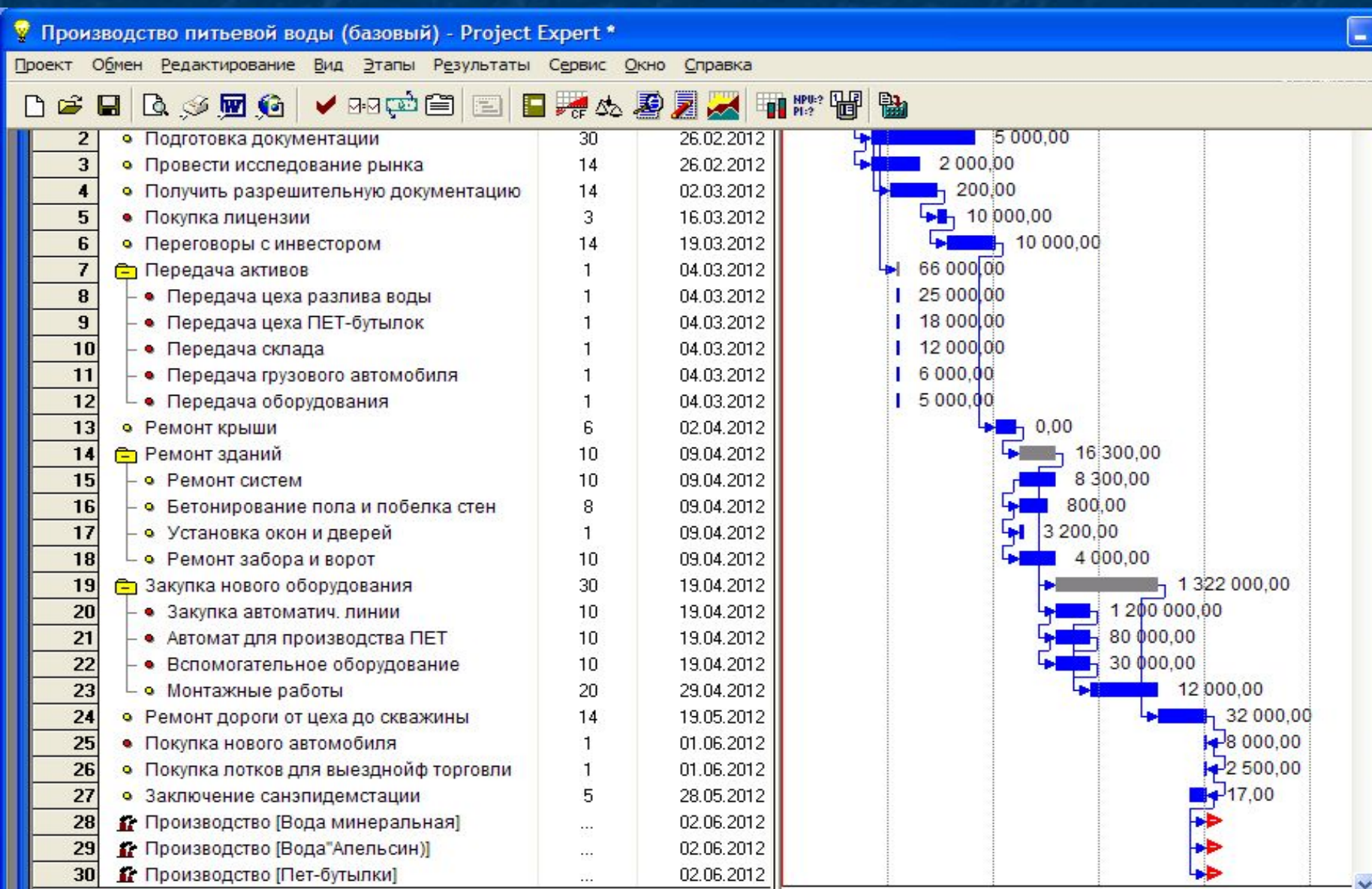
- **Лаг** определяет возможность установки связи текущего этапа с предшественником с некоторым опережением (-) или с некоторым опозданием (+). Например, связь этапа №2 с этапом №1 осуществляется по типу КН с лагом -5, это означает, что этап №2 начнется на 5 дней раньше, чем закончится этап №1.
- **Актив**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

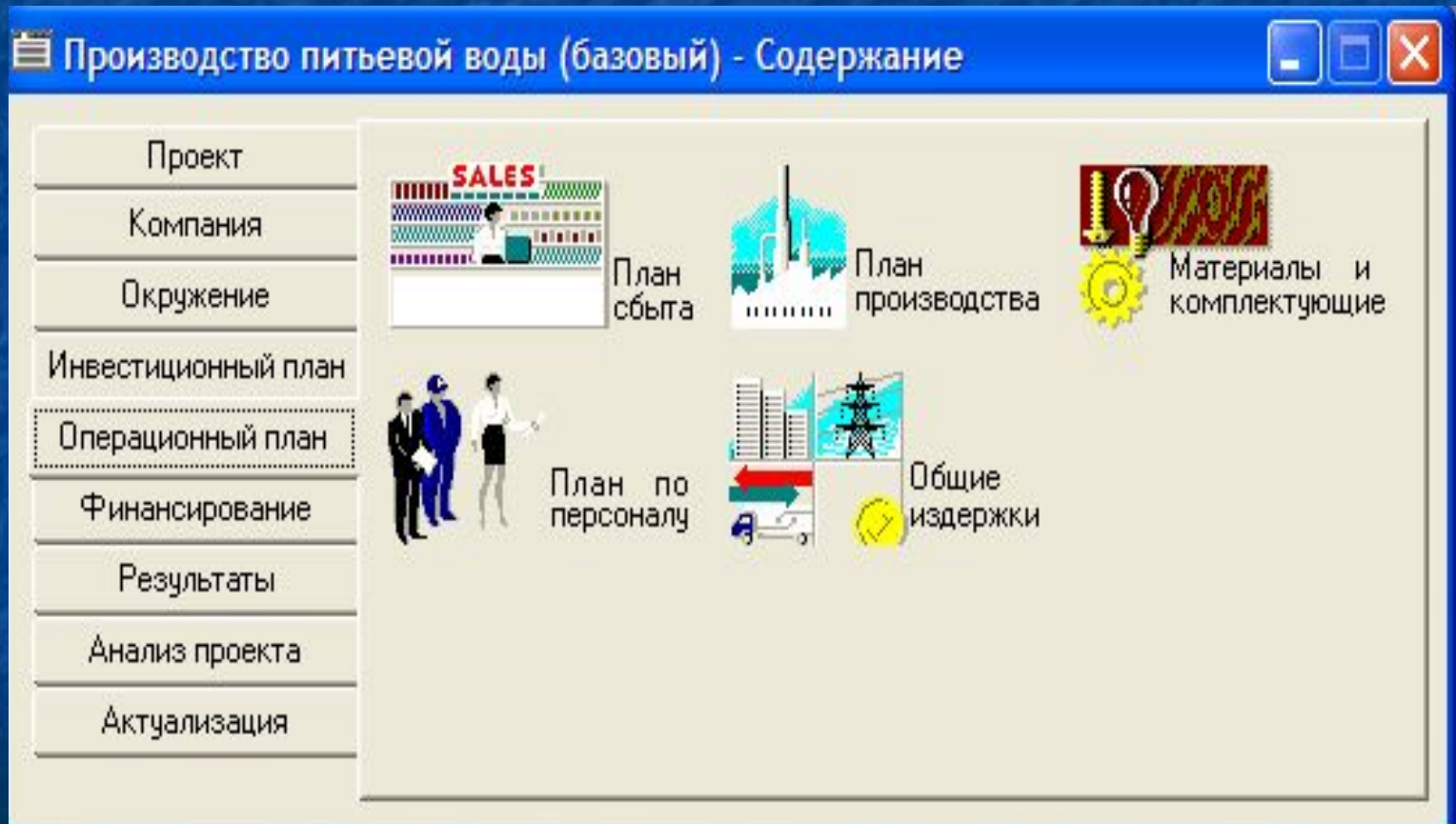
Затем следует проанализировать данные баланса.

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 | |

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 |

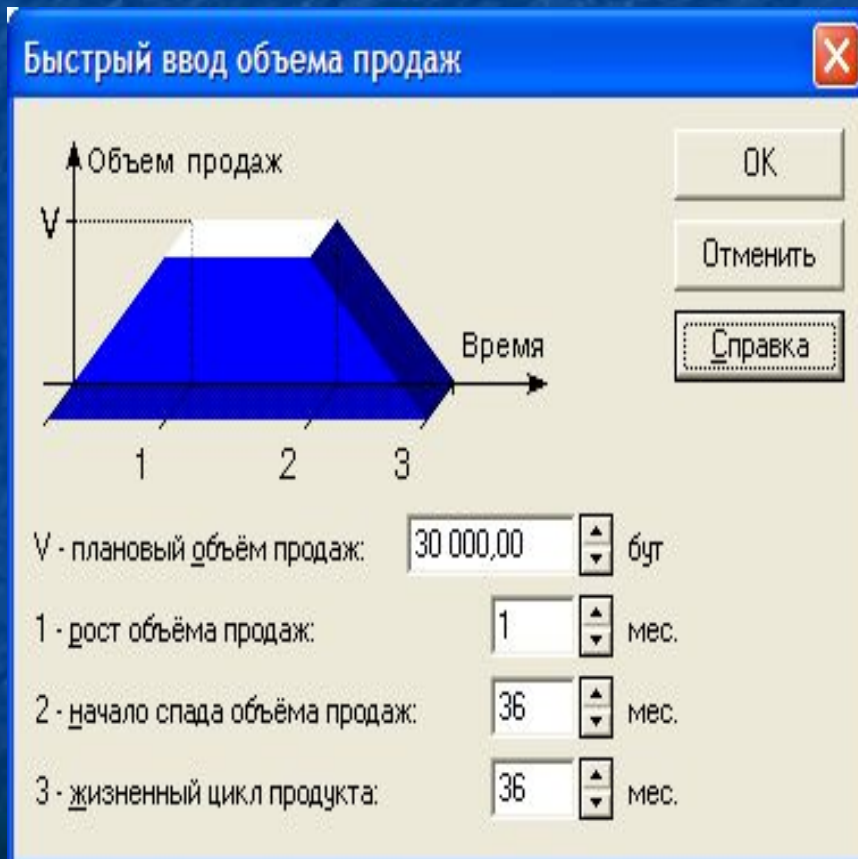
Быстрый ввод... Сезонность...

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% |

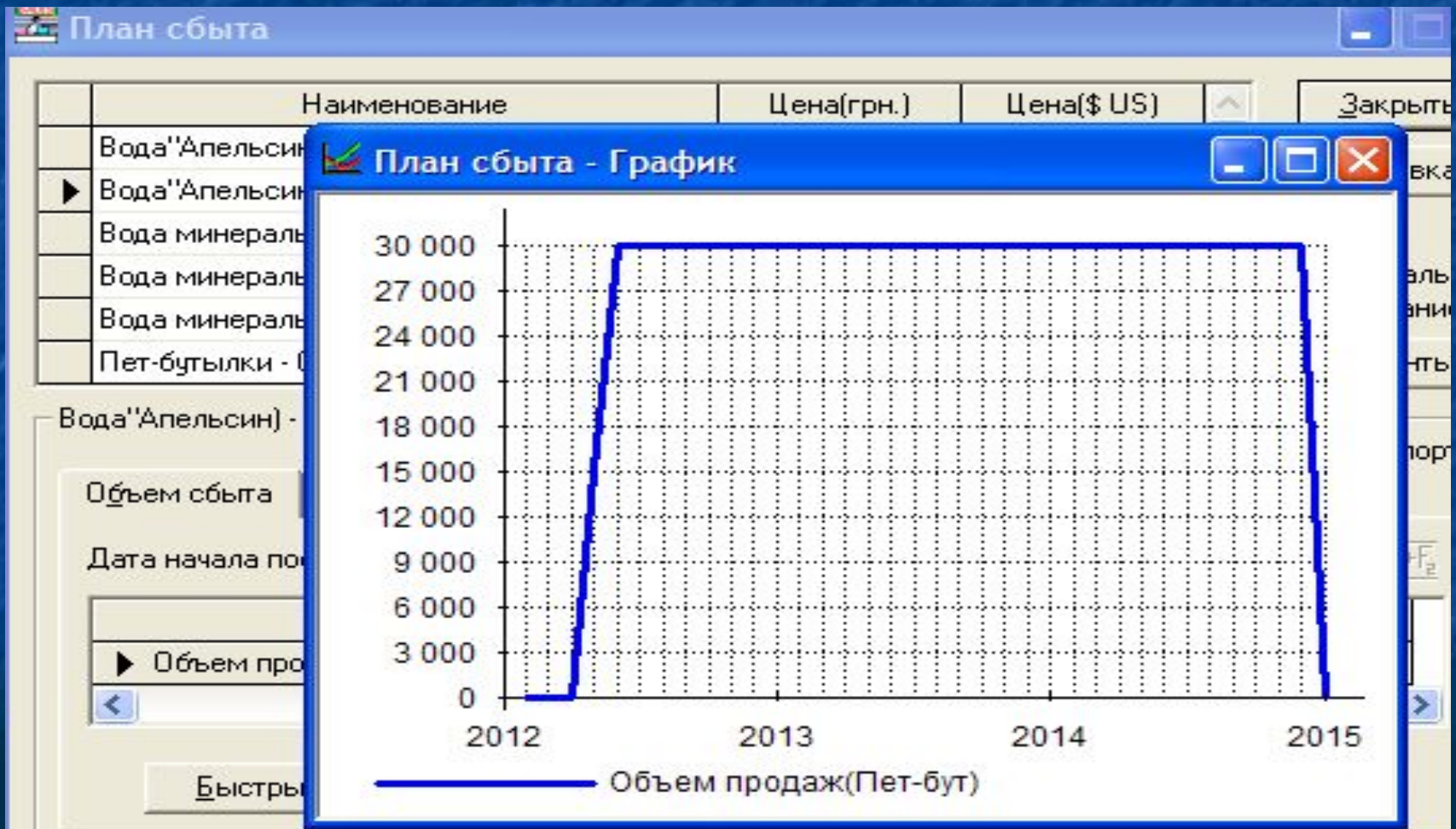
Поставки ежемесячные, равномерные,
в первый месяц предусмотреть половину от месячного объема продаж.

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 | |
| | | | |

Детальное описание

Вода очищенная - Описание

| |

Предоплата: дн.

Страховой запас

%

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

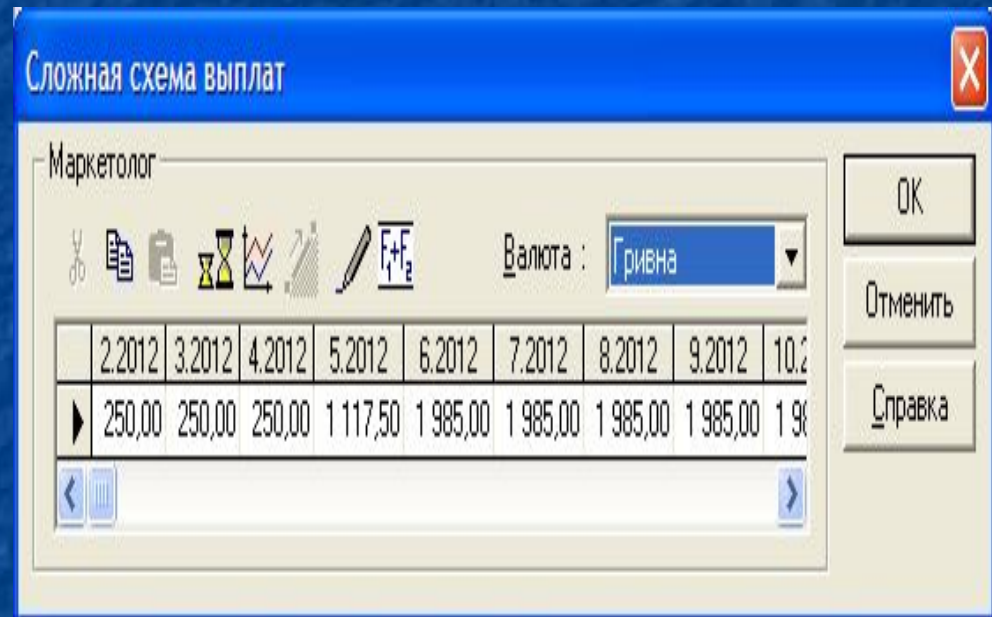
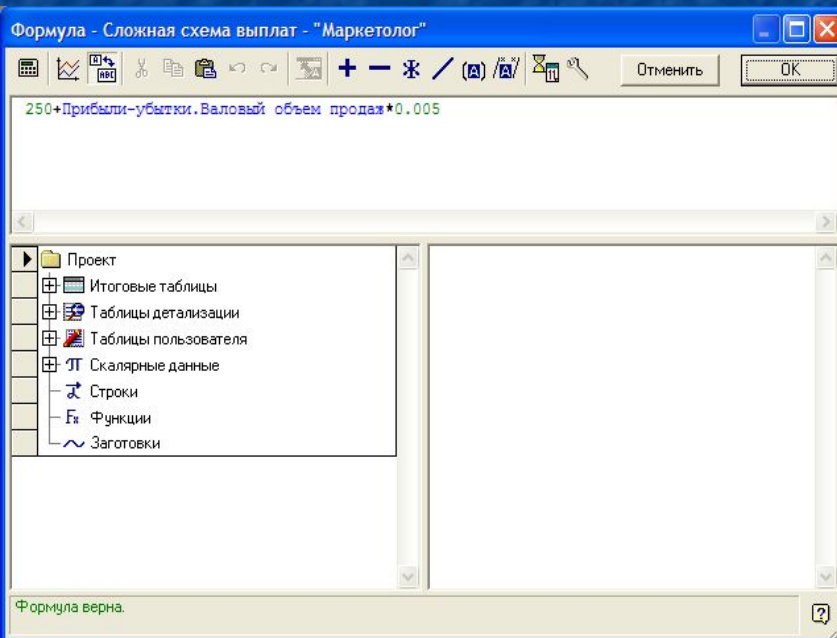
В течение
 всего проекта
 периода производства
 периода с 1 по 1 мес.

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**