




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						

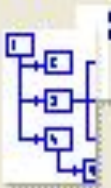



Отображение данных

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.

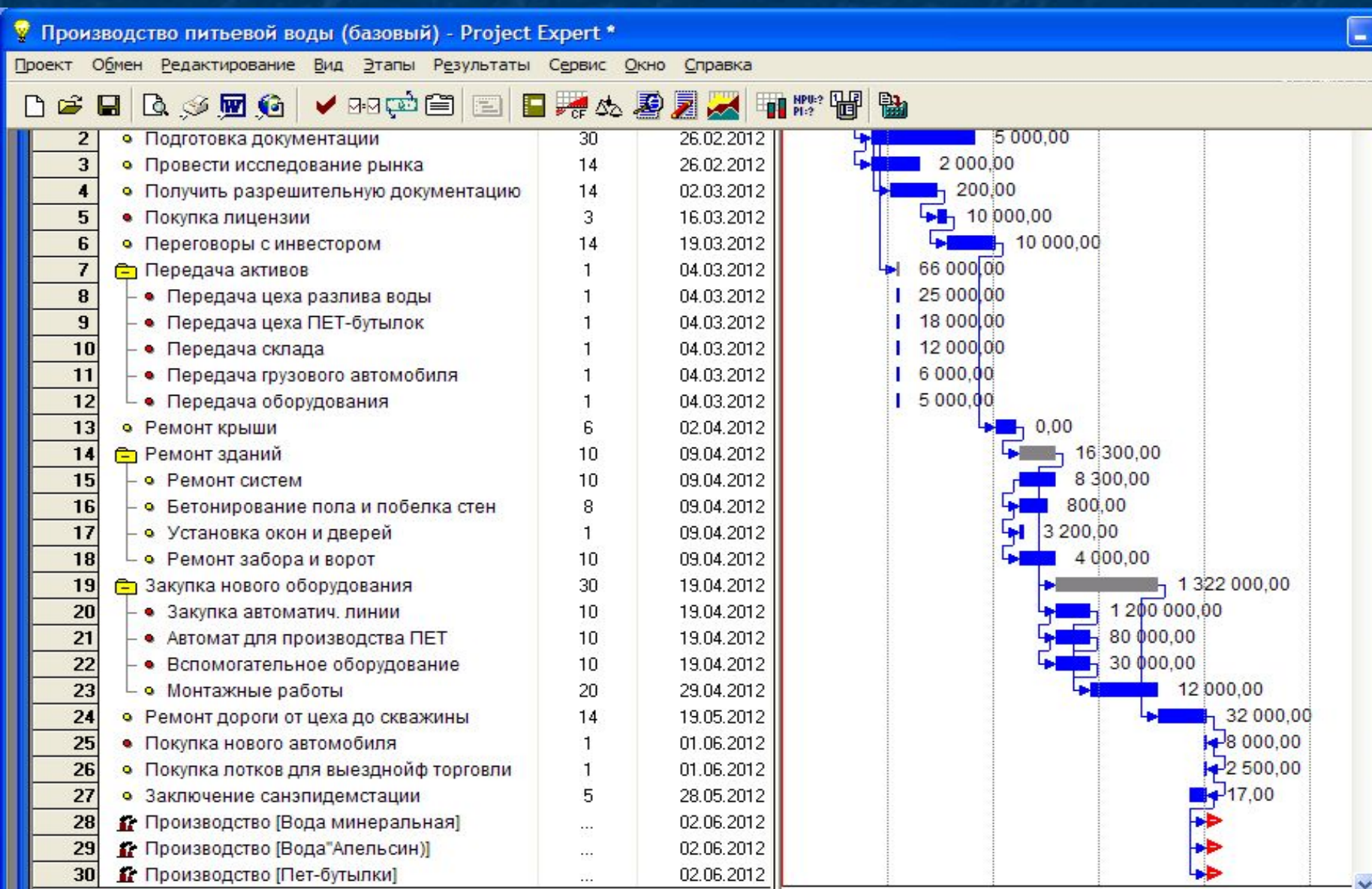
- **Лаг** определяет возможность установки связи текущего этапа с предшественником с некоторым опережением (-) или с некоторым опозданием (+). Например, связь этапа №2 с этапом №1 осуществляется по типу КН с лагом -5, это означает, что этап №2 начнется на 5 дней раньше, чем закончится этап №1.
- **Актив**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

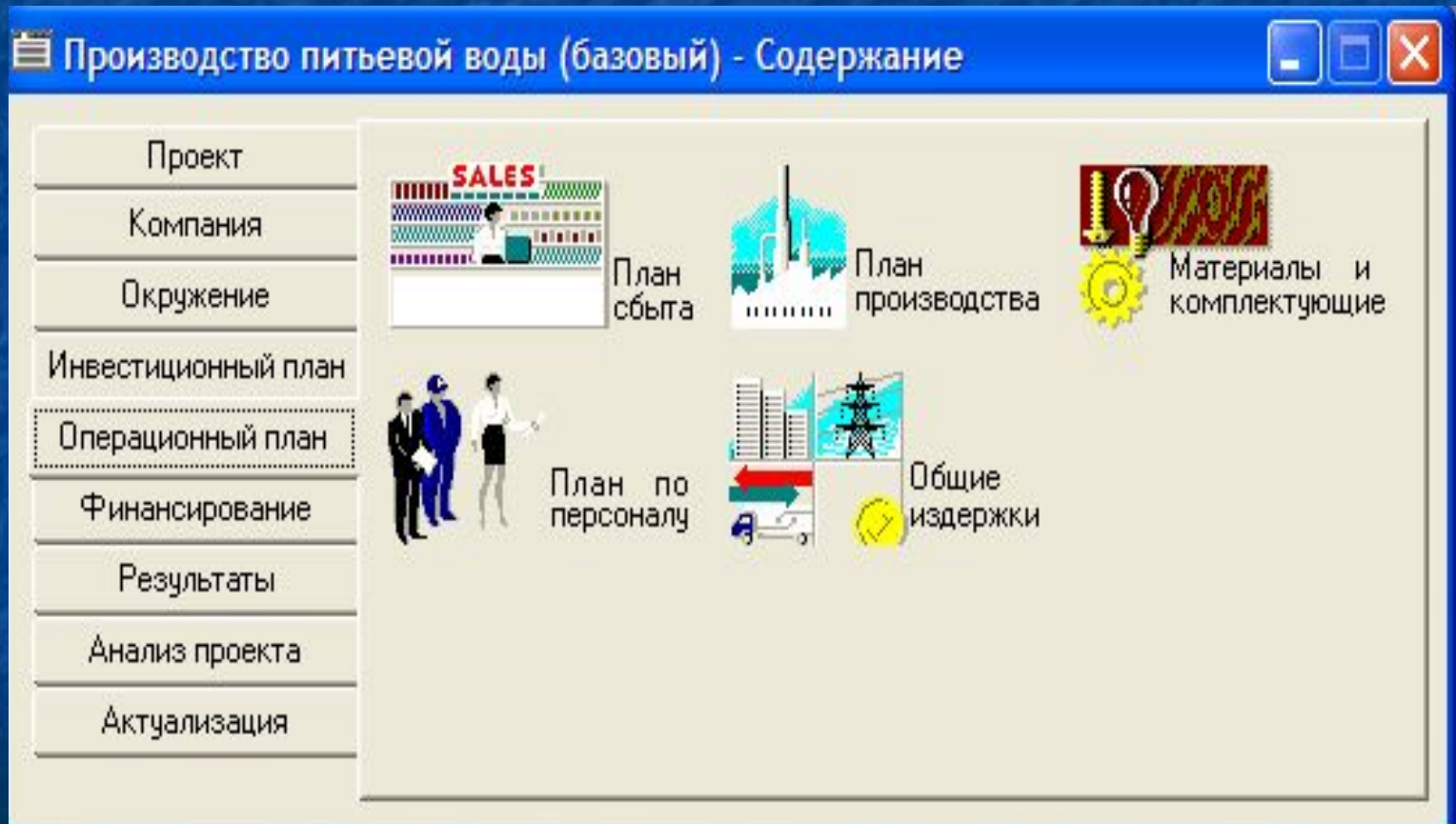
Затем следует проанализировать данные баланса.

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

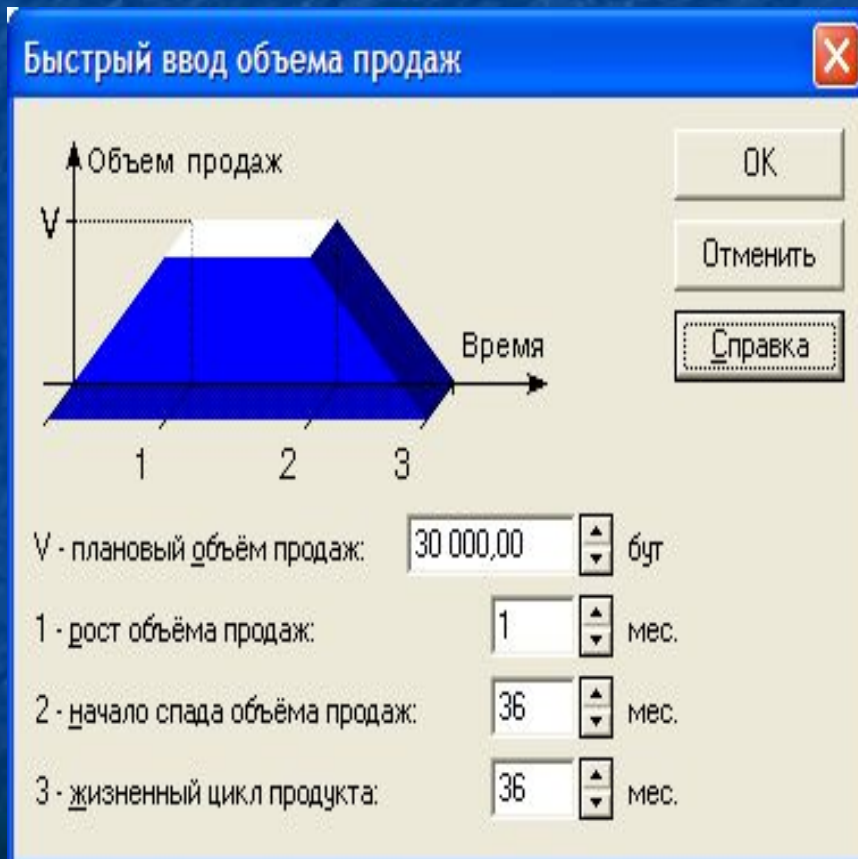
Быстрый ввод... Сезонность...

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%

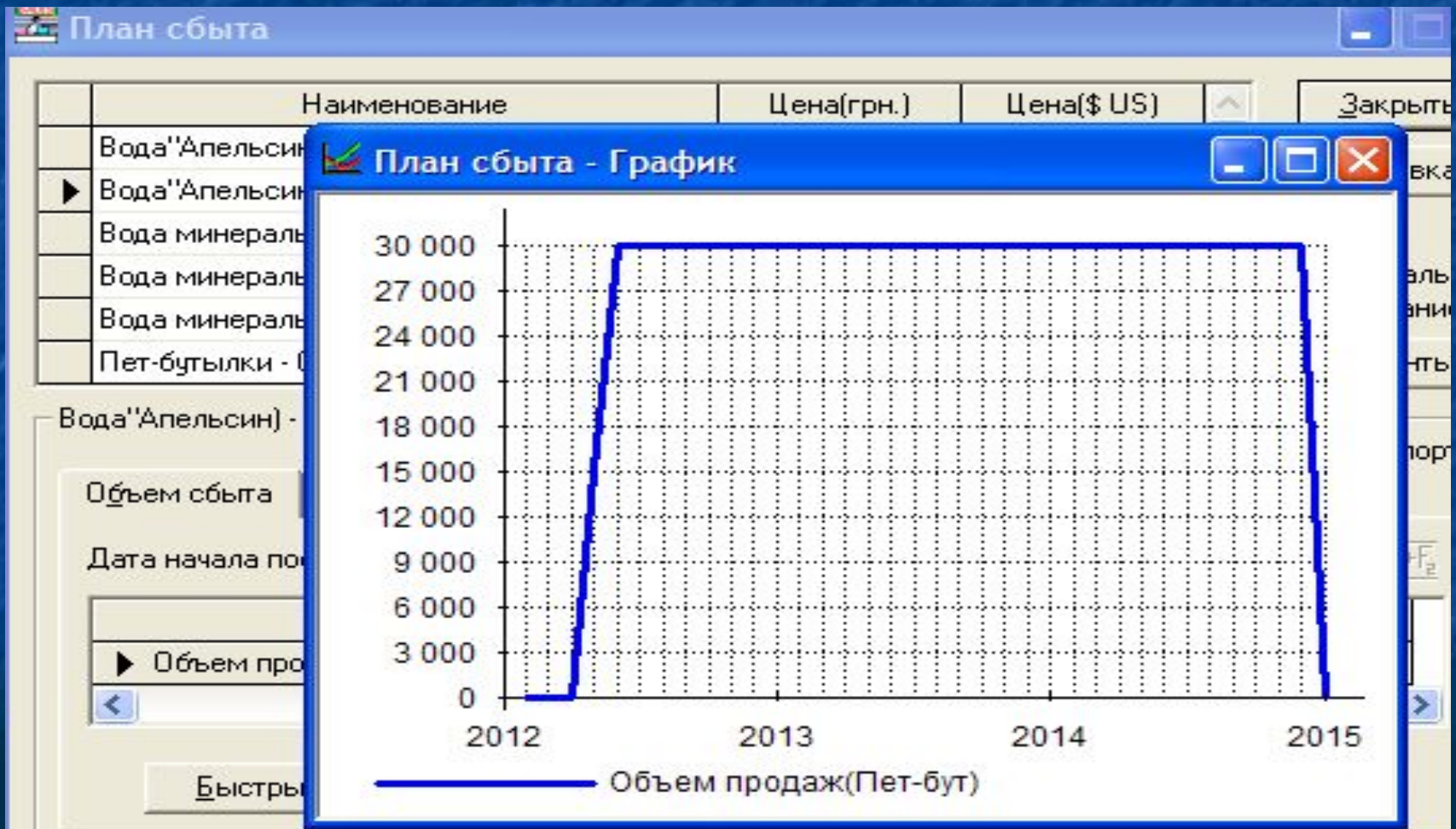
Поставки ежемесячные, равномерные,
в первый месяц предусмотреть половину от месячного объема продаж.

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
	Пет-бутылка	шт	0

Сумма издержек на продукт:

1,30 грн.

0,00 \$ US

Вода апельсиновая - Описание

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

Список материалов и комплекующих

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

Вкусовая добавка

Расход: 0,20 грам

Потери: 0,00 %

Использование в пр. цикле:

- 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

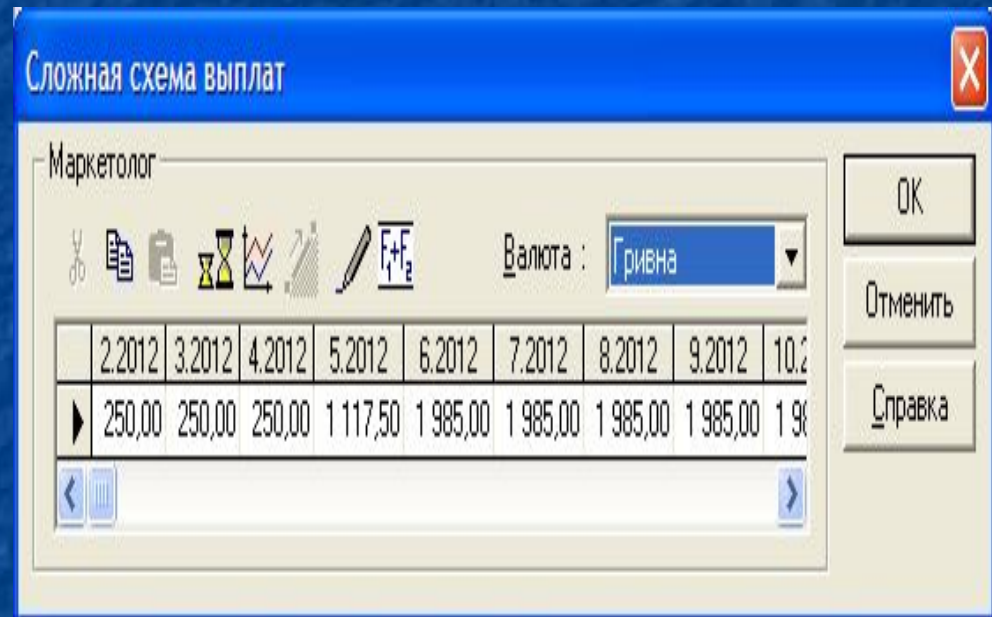
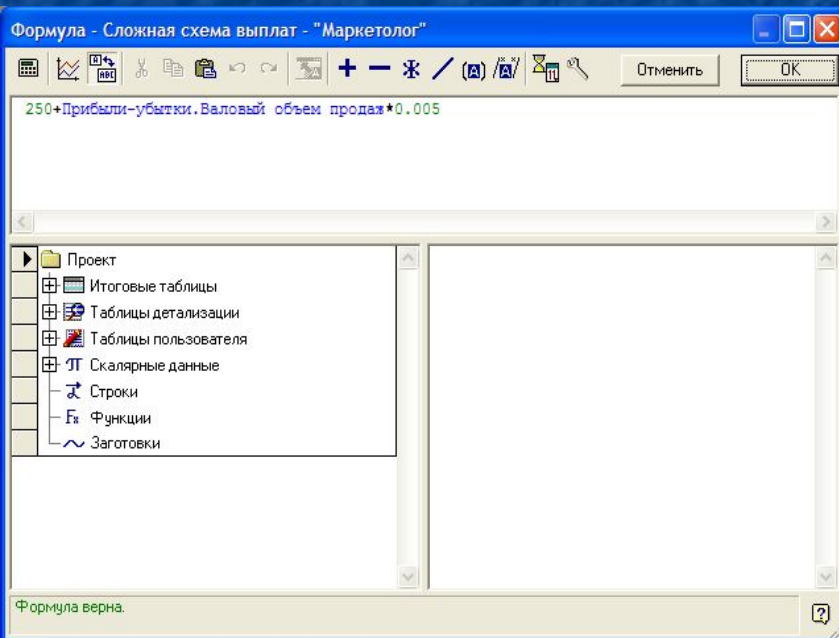
В течение
 всего проекта
 периода производства
 периода с 1 по 1 мес.

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**