

SZUKASZ GOTOWEJ PRACY ?
TO PEWNA DROGA DO POWAŻNYCH KŁOPOTÓW.
PLAGIAT JEST PRZESTĘPSTWEM !
NIE RYZYKUJ ! NIE WARTO !
POWIERZ SVOJE SPRAWY PROFESJONALISTOM.



WWW.EDUAKADEMIA.PL

PRACE MAGISTERSKIE
PRACE LICENCJACKIE
PRACE DYPLOMOWE
PRACE INŻYNIERSKIE

ANALIZA CYKLU

ROZWOJU PRODUKTU

Ogólna charakterystyka cyklu rozwoju projektu. Fazy cyklu rozwoju projektu.

Cykl rozwoju projektu inwestycyjnego obejmuje trzy fazy:

- I. faza przedinwestycyjna,
- II. faza inwestycyjna
- III. faza operacyjna(eksploatacji).

Każdą z tych trzech podstawowych faz można podzielić na etapy. Niektóre z tych etapów są same w sobie ważnymi działaniami przemysłowymi.

Początkowe etapy opracowań przedinwestycyjnych dostarczają stosunkowo wiarygodnych informacji o możliwości realizacji projektu, zaczyna się etap jego promowania i planowania realizacji, jednakże kluczowe decyzje podejmowane są po ostatecznej ocenie projektu w fazie inwestycyjnej.

I. Faza przedinwestycyjna

Faza przedinwestycyjna składa się z kilku etapów:

1. *identyfikacja możliwości inwestycyjnych (stadium możliwości),*
2. *wstępna selekcja i określenie projektu (stadium przedrealizacyjne),*
3. *sformułowanie projektu (ostateczna wersja projektu),*
4. *ostateczna ocena i decyzja inwestycyjna.*

Opracowania pomocnicze lub uzupełniające stanowią część etapu formułowania projektu. Opracowania te zwykle robione są oddzielnie gdyż agencje przygotowujące ostateczną wersję projektu nie dysponują na ogół odpowiednimi ekspertami i wykwalifikowaną siłą roboczą. Wyniki poszczególnych etapów pomagają przyszłemu inwestorowi w procesie podejmowania decyzji i stanowią podstawę ostatecznej decyzji i realizacji projektu.

Ad 1. Studium możliwości

W przeciwieństwie do krajów rozwiniętych głównym ograniczeniem w wielu krajach rozwijających się jest identyfikacja możliwości inwestycyjnych, które mogą być przekształcane w projekty inwestycyjne. Wraz z rosnącym uprzemysłowieniem krajów rozwijających się identyfikacja możliwości inwestycyjnych podejmowana jest w coraz szerszym zakresie przez sektor gospodarczy zarówno publiczny jak i prywatny. Ciągłe jednak istnieje zapotrzebowanie na identyfikowanie możliwości pojawiających się na różnych etapach rozwoju przez agencje i instytucje rządowe. W krajach stosujących planowanie rozwoju przemysłu identyfikowanie możliwości inwestycyjnych jest łatwiejsze. Wynika to z tego, że sam mechanizm planowania dostarcza stosunkowo dokładnych wskaźników ekonomicznych łącznie z preferencjami branżowymi opartymi na jasno sprecyzowanych kryteriach wynikających z polityki rozwoju danego kraju. Możliwości inwestowania podlegają więc selekcji wynikającej z przyjętych preferencji branżowych. Nawet w krajach, których gospodarka oparta jest głównie na mechanizmie rynkowym odpowiednie ministerstwo publikuje od czasu do czasu listę potencjalnych możliwości inwestycyjnych. W niektórych krajach rozwijających się gdzie sektor przemysłowy nie jest silny samo publikowanie takiej listy może się okazać niewystarczające i mogą być potrzebne bardziej szczegółowe informacje aby wywołać zainteresowanie potencjalnych inwestorów.

Studium możliwości powinno określać możliwości inwestycyjne lub propozycje projektów, które będą przedmiotem dalszych badań wzięwszy pod uwagę niżej wymienione czynniki:

- a. zasoby naturalne, łącznie z możliwościami ich przetworzenia i wykorzystania w produkcji np.: drewno dla przemysłu przetwórstwa drewna,
- b. istniejący model rolnictwa, będącego podstawą dla przemysłów rolnych,
- c. przyszły popyt na niektóre dobra konsumpcyjne, które mogą okazać się artykułami rozwojowymi w wyniku przyrostu ludności lub jej siły nabywczej oraz popyt na nowe artykuły,
- d. wielkość i struktura importu, aby można było określić możliwości jego substytucji,
- e. sektory przemysłu rozwijające się pomyślnie w innych krajach o zbliżonym poziomie, o podobnym wyposażeniu w kapitał, siłę roboczą, zasoby naturalne i zaplecze gospodarczym,
- f. możliwe powiązania wzajemne z innymi sektorami przemysłu w kraju i za granicą,

- g. możliwości rozbudowy istniejących linii produkcyjnych w drodze integracji pionowej,
- h. możliwości dywersyfikacji produkcji jak rozwój przemysłu farmaceutycznego na bazie kompleksu petrochemicznego,
- i. możliwości przyrostu mocy produkcyjnych aby osiągnąć korzyści skali produkcji,
- j. ogólny klimat inwestycyjny,
- k. polityka przemysłowa,
- l. koszty i dostępność czynników produkcji,
- m. możliwość eksportu.

Studia możliwości mają charakter ogólny i opierają się głównie na danych zagregowanych a nie na szczegółowych analizach. Wielkość kosztów oparta jest zwykle na porównywalnych danych z istniejących obiektów. W zależności od istniejących warunków opracowywane są **ogólne stadia możliwości** lub **stadia specjalistyczne** albo oba te rodzaje łącznie.

Ogólne studium możliwości

Studia takie opracowywane są przez agencje i instytucje państwowe w wielu krajach rozwijających się. Ich celem jest prezentacja określonych możliwości inwestycyjnych.

Istnieją trzy rodzaje studiów ogólnych:

- a. *studia regionalne*, których celem jest identyfikacja możliwości inwestycyjnych na określonym obszarze,
- b. *studia branżowe*, które prezentują możliwości inwestowania w określonych branżach,
- c. *studia poświęcone wykorzystaniu zasobów*, które prezentują możliwości inwestycyjne oparte na wykorzystaniu naturalnych produktów rolnych lub surowców dla przemysłu.

Specjalistyczne studium możliwości inwestycyjnych

Tego rodzaju opracowania powinny być kontynuacją ogólnych studiów możliwości inwestowania w formie określania produktów, które mogą być wytwarzane w kraju. Propozycje inwestycyjne powinny być prezentowane potencjalnym inwestorom. W niektórych krajach rozwijających się działalność ta prowadzona jest przez agencje rządowe, najczęściej jednak jej inicjatorami są grupy przedsiębiorstw i potencjalnych inwestorów. *Specjalistyczne stadium możliwości można określić jako* transformację pomysłu projektu w ogólny projekt inwestycyjny. Musi ono zawierać pewne podstawowe informacje, ponieważ sama lista produktów, które mogą być produkowane w kraju nie jest wystarczająca. Konieczne jest:

- po pierwsze – selektywne podejście do identyfikowania w ten sposób produktów,
- po drugie – takie połączenie formacji dotyczących każdego produktu, aby potencjalny inwestor mógł stwierdzić czy perspektywy inwestowania są dostatecznie atrakcyjne aby przejść do następnego etapu przygotowania projektu.

Zebranie informacji potrzebnych do przygotowania studium możliwości inwestycyjnych nie powinno pociągnąć za sobą znacznych kosztów.

Ad. 2. Studium przedrealizacyjne

Celem tego studium jest określenie czy:

- 1) możliwości inwestycyjne są tak obiecujące, że decyzja inwestycyjna może być powzięta na podstawie informacji zebranej na etapie przedrealizacyjnym,
- 2) koncepcja projektu usprawiedliwia przeprowadzenie analizy szczegółowej w formie ostatecznej wersji projektu,
- 3) jakikolwiek aspekt projektu stanowi punkt krytyczny dla jego realizacji i wymaga w związku z tym pogłębionej analizy w formie studium funkcjonalnego lub pomocniczego np.: badanie rynku,
- 4) informacja jest wystarczająca aby zdecydować, że pomysł projektu nie jest możliwy do realizacji lub niedostatecznie atrakcyjny dla określonego inwestora.

Studium przedrealizacyjne powinno być traktowane jako etap między studium możliwości inwestowania a szczegółową ostateczną wersją projektu. Różnią się one głównie stopniem szczegółowości i rodzajem dostarczanej informacji. Zatem konieczne jest nawet na etapie przedrealizacyjnym choćby ogólne sprawdzenie alternatywnych rozwiązań w zakresie:

- ✓ chłonności rynku i zdolności produkcyjnych obiektu,
- ✓ nakładów materiałowych,
- ✓ lokalizacji,
- ✓ strony technicznej projektu: technologii i sprzętu oraz prac budowlano – montażowych,
- ✓ kosztów ogólnych: zakładowych, administracyjnych, sprzedaży,
- ✓ siły roboczej,
- ✓ realizacji projektu,
- ✓ analizy finansowej: nakładów inwestycyjnych, finansowania projektu, kosztów produkcji i rentowności projektu.

Struktura studium przedrealizacyjnego powinna być taka sama jak szczegółowej, ostatecznej wersji projektu. Jeżeli studium możliwości inwestycyjnych daje wystarczający materiał do powzięcia decyzji, studium przedrealizacyjne może być pominięte. Studium przedrealizacyjne jest opracowywane wówczas gdy rentowność projektu jest wątpliwa a niektóre jego aspekty wymagają pogłębionej analizy w formie szczegółowego badania rynku lub innego studium funkcjonalnego w celu określenia możliwości realizacji projektu.

Ad 3. Studium pomocnicze (funkcjonalne)

W programowaniu rozwoju przemysłu studia pomocnicze zajmują się wybranymi aspektami projektu inwestycyjnego i traktowane są jako materiał pomocniczy lub warunek wstępny studiów przedrealizacyjnych i ostatecznej wersji projektu, szczególnie w odniesieniu do projektów na wielką skalę. Studia te klasyfikowane są w następujący sposób:

- 1) Analizy rynku produktów, które mają być wytwarzane,
- 2) Analizy nakładów i materiałów do produkcji, oparte na aktualnej i

prognozowanej dostępności podstawowych surowców i składników produkcji oraz na aktualnych i prognozowanych trendach cen tych surowców i składników,

3) Testy laboratoryjne i testy produkcji próbnej,

4) Analizy lokalizacji,

5) Analizy skali produkcji – podstawowym celem tych analiz jest określenie najbardziej opłacalnej wielkości przedsiębiorstwa, po rozważeniu alternatywnych technologii, nakładów inwestycyjnych, kosztów produkcji i cen. W opracowaniach tych zwykle rozważa się kilka poziomów zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa i przeprowadza się ogólną charakterystykę projektu dokonując obliczeń dla każdego poziomu zdolności produkcyjnych.

6) Analizy doboru sprzętu, które są niezbędne w przypadku dużych fabryk podzielonych na wiele oddziałów i w przypadku gdy źródła zaopatrzenia oraz warunki dostaw są bardzo zróżnicowane. W przypadku bardzo dużych inwestycji struktura i rentowność projektu zależą w dużym stopniu od rodzaju sprzętu, kosztów jego zakupu i kosztów eksploatacji. Operacyjna efektywność projektu jest bezpośrednio uzależniona od rodzaju sprzętu inwestycyjnego.

Treść studiów pomocniczych jest różna w zależności od rodzaju studium i od rozważanego projektu.. Koszt studium pomocniczego musi być proporcjonalny do kosztów ostatecznej wersji projektu, gdyż jednym z celów tych studiów jest obniżenie kosztów na etapie opracowania wersji końcowej.

Ad. 3. Ostateczna wersja projektu

Ostateczna wersja projektu powinna być podstawą techniczną, ekonomiczną i handlową decyzji inwestycyjnej. Powinna stanowić propozycję budowy obiektu o określonych zdolnościach produkcyjnych, określać koszty inwestycji, słabe punkty, alternatywne rozwiązania produkcyjne a także przyszłe zyski. Żeby osiągnąć ten cel należy uwzględnić wzajemne powiązania i alternatywne rozwiązania w zakresie programu produkcyjnego, lokalizacji, technologii, które muszą być zharmonizowane, aby nakłady inwestycyjne i koszty produkcji były jak najniższe. Wszystkie wybrane rozwiązania powinny być uzasadnione i jeśli po przeanalizowaniu wszystkich możliwości projekt okazuje się nie rentowny należy to stwierdzić i uzasadnić niemożliwość jego realizacji.

Większość ostatecznych wersji projektu ma podobny zakres, mogą się one różnić w punktach związanych np. z rodzajem przemysłu, czy wielkością inwestycji. Dobrze przygotowana ostateczna wersja projektu musi analizować wszystkie podstawowe komponenty i konsekwencje projektu inwestycyjnego.

Termin „ostateczna wersja projektu” jest często błędnie rozumiany, bywa, że ostateczną wersją projektu nazywamy tylko zarys szacujący wielkość sprzedaży lub produkcji. Wielkości te mogą być oparte na doświadczeniach krajów rozwiniętych, które nie będą użyteczne w krajach rozwijających się. Dlatego ostateczna wersja projektu musi być ściśle powiązana z warunkami rynkowymi i możliwościami produkcji w kraju, w którym projekt będzie realizowany, musi być brany pod uwagę popyt na rozpatrywany produkt lub dostępne czynniki produkcji takie jak surowce lub energia.

Ostateczna wersja projektu ma służyć ułatwieniu podjęcia decyzji inwestycyjnej

jednak ta decyzja nie musi być zgodna z wnioskami przedstawionymi w projekcie, ponieważ np. może się okazać, że inwestor nie dysponuje wystarczającą ilością środków, aby zaspokoić cały krajowy popyt i wtedy projekt musi zostać dostosowany do możliwości inwestora. Dla konsumentów będzie to niekorzystna sytuacja, ponieważ będą musieli zaspakajać popyt dobrami importowanymi, które przeważnie są droższe. Dla inwestora będzie to oznaczało możliwość podniesienia ceny i osiągnięcie większego zysku.

Najczęściej ostateczna wielkość nakładów inwestycyjnych różni się od wersji proponowanej w pierwotnej wersji projektu, można jednak wykorzystać wiele danych i dlatego ostateczne dostosowanie projektu jest tańsze od opracowania jego pierwszej wersji.

Nie ma gotowego wzorca dla wszystkich projektów inwestycyjnych, ponieważ różnią się one od siebie pod względem kategorii, wielkości i elementów, jednak dla większości projektów można zastosować generalny schemat pamiętając o tym, że im większy jest projekt, tym bardziej kompleksowe są informacje zawarte w jego ostatecznej wersji.

Ad. 4. Zakres projektu

Zakres projektu musi szczegółowo określać wszystkie rodzaje działań, które mają być podejmowane w miejscu budowy obiektu, muszą być również uwzględnione możliwości rozbudowy projektu, koszty związane z dostawami materiałów i transportem gotowych produktów, usuwaniem odpadów, budową obiektów pomocniczych. Tak opracowany projekt pomaga w podjęciu decyzji czy bardziej opłacalne jest włączenie magazynowania, transportu zewnętrznego jako integralnej części projektu czy też mają być organizowane przez stronę trzecią np. dystrybutorów. W celu ułatwienia obliczeń wielkości nakładów projekt powinien być podzielony na elementy funkcjonalne, które łatwo skalkulować jak hale produkcyjne, budynki administracyjne, oraz urządzenia pomocnicze (np. sieć wodna, elektryczna, telefoniczna) i podstawowe urządzenia produkcyjne. Pomocne przy kalkulacji kosztów może się okazać podział elementów wg ich fizycznego rozmieszczenia, ponieważ mogą one pracować dla kilku wydziałów. Obliczanie kosztów można również usprawnić poprzez traktowanie jego elementów jako podprojektów, których zsumowanie da całość kosztów projektu.

Zbieranie danych do ostatecznej wersji projektu

Wielkość nakładów inwestycyjnych i kosztów produkcji powinny być szacowane jak najdokładniej, ale czasami nie jest to możliwe ze względu braku czasu lub funduszy, wtedy podaje się wielkości szacunkowe, lecz musi to być zaznaczone w opracowaniu.

Szacowanie nakładów odbywa się na podstawie:

1. Zapytań ofertowych opartych na specyfikacjach i fakturach. Jest to najdokładniejsza metoda, ale najkosztowniejsza i najbardziej czasochłonna
2. Przyjęcia poziomu cen z podobnych projektów i obliczeń nakładów na podstawie specyfikacji i faktur ilościowych
3. Wykorzystania poziomu kosztów jednostkowych z porównywalnych już eksploatowanych obiektów
4. Szacowanie nakładów całkowitych na partię sprzętu lub funkcjonalne części

projektu na podstawie kosztów poniesionych w już istniejących obiektach. Stopień dokładności szacunków obniża się, a niebezpieczeństwo przeoczenia istotnych elementów wzrasta w miarę poszerzania się zakresu obliczeń robionych na podstawie danych zryczałtowanych, dlatego dane powinny być przystosowane do aktualnych warunków między innymi na podstawie:

- Rocznych stóp inflacji,
- Zmian kursu waluty zagranicznej,
- Różnic w warunkach lokalnych,
- Różnych systemów i regulacji prawnych,
- Dostępności miejsca i lokalizacji obiektów.

Dokładność szacunków kosztów produkcji zależy od dostępności danych na temat nakładów produkcyjnych.

Przy szacowaniu wysokości kosztów produkcji i nakładów na pracę należy wykorzystać następujące elementy:

- Program produkcyjny
- Organizację pracy (ilość zmian, dni roboczych)
- Typ technologii i sprzętu
- Jakość czynników wytwórczych
- Umiejętności załogi i kadry kierowniczej

Ważnym źródłem informacji dla zespołów opracowujących projekty są informacje publikowane przez stowarzyszenia przemysłowe, producentów sprzętu, banki rozwoju i organizacje międzynarodowe. Korzystając z tych informacji należy wziąć pod uwagę zmiany, jakie mogły zajść od momentu ich zbierania a także warunki gospodarczo geograficzne i wszystkie inne różnice dotyczące np. wielkości produkcji czy rodzaju technologii. Często informacje na temat przyszłej lokalizacji fabryki i warunków tam panujących są zbierane w terenie, dlatego aby później można je było zweryfikować i uzupełnić należy podać datę zbierania informacji, osoby za to odpowiedzialne i zastosowaną metodę.

Weryfikacja założeń i rozwiązań alternatywnych

Przy przygotowywaniu ostatecznej wersji projektu często występują możliwości rozwiązań alternatywnych. Należy przedstawić w ogólnym zarysie te, które rozwiązują bieżący problem. Rozwiązanie, które zostało wybrane oraz metody i formuły wykorzystane przy dokonywaniu wyboru należy uzasadnić.

II. FAZA INWESTYCYJNA (REALIZACJI)

Projekt inwestycyjny (lub inaczej realizacja budowy wielkiej huty nie ma wiele wspólnego z tworzeniem niewielkiego przedsiębiorstwa produkującego na małą skalę odlewy albo części i komponenty precyzyjne; zakładając, że działalność inwestycyjna związana jest z budową fabryki oraz instalowaniem maszyn i sprzętu). **Fazę inwestycji można podzielić na następujące etapy:**

1. *przygotowanie technicznego planu projektu,*
2. *negocjowanie i zawieranie umów,*

3. *budowa,*
4. *szkolenie,*
5. *oddanie fabryki do eksploatacji,*

Ad. 1. *Przygotowanie technicznego planu projektu* obejmuje: opracowanie harmonogramu prac, poszukiwanie i badanie możliwości lokalizacji, przygotowanie planów fabryki, opracowanie szczegółowych projektów prac inżyniersko-budowlanych oraz ostateczny wybór technologii i sprzętu.

Ad. 2. *Negocjacje i podpisane umowy* określają zobowiązania prawne co do finansowania projektu, nabycia technologii, konstrukcji budynków i zakupu usług oraz dostaw maszyn i urządzeń w fazie eksploatacji obiektu. Etap ten obejmuje podpisywanie kontraktów między inwestorem z jednej strony a instytucjami finansowymi, konsultantami, architektami i wykonawcami, dostawcami usług i materiałów do produkcji z drugiej strony. Na tym etapie trzeba przestrzegać wielu procedur, które często stanowią poważny problem dla krajów rozwijających się. Negocjowanie i podpisywanie kontraktów odbywa się na wszystkich etapach fazy inwestycyjnej, z wyjątkiem inwestycji oddawanych pod klucz, co jest mniej kłopotliwym, ale bardziej kosztownym sposobem realizacji projektów inwestycyjnych. Opracowania przedinwestycyjne stanowią, bazę do działań fazy realizacji inwestycji. Jednak decyzje podejmowane w fazie inwestycyjnej niekoniecznie są zgodne z zaleceniami studiów przedinwestycyjnych. W bezpośrednim negocjowaniu i podpisywaniu kontraktów ujawnia się potrzeba modyfikacji i rodzą się nowe pomysły udoskonalenia projektu, co często prowadzi do nieprzewidzianego wzrostu nakładów inwestycyjnych.

Ad. 3. *Etap budowy* obiektu przygotowanie terenu, wniesienie budynków i inne prace inżynierskie, łącznie z zakupieniem i zainstalowaniem sprzętu, według właściwego programu i harmonogramu.

Ad. 4. *Etap szkolenia*, który powinien być realizowany równolegle z etapem budowy, może się okazać bardzo istotny dla szybkiego wzrostu wydajności pracy i efektywności działań operacyjnych.

Ad. 5. *Oddanie obiektu do eksploatacji lub rozruch (etapy realizacji dostaw)* jest zazwyczaj krótkim, ale technicznie krytycznym etapem realizacji projektu. Jest to etap łączący fazę poprzednią (przedinwestycyjną) z fazą eksploatacji. Sukces osiągnięty w tym punkcie jest dowodem efektywności planowania i wykonania projektu, a zarazem stanowi zapowiedź jakości jego funkcjonowania w przyszłości.

Faza inwestycyjna łączy się z zaciąganiem dużych zobowiązań finansowych, a istotne modyfikacje projektu mają poważne następstwa finansowe. Zła synchronizacja, opóźnienia w budowie, dostawach, rozruchu, etc. nieuchronnie prowadzą do wzrostu nakładów inwestycyjnych i odbijają się na rentowności projektu. W fazie przedinwestycyjnej jakość i niezawodność projektu są ważniejsze niż czynnik czasu, natomiast w fazie inwestycyjnej czynnik czasu ma znaczenie krytyczne.

III. Faza operacyjna (faza eksploatacji)

Problemy związane z fazą operacyjną należy rozpatrywać z punktu widzenia krótkiego i długiego okresu. Rozpatrywanie krótkookresowe dotyczy początkowego okresu po

rozpoczęciu produkcji, kiedy może się pojawić wiele problemów dotyczących takich spraw jak: zastosowanie technik produkcyjnych, użytkowanie sprzętu, nieodpowiednia wydajność pracy, brak wykwalifikowanego personelu. Natomiast spojrzenie długookresowe dotyczy z jednej strony kosztów produkcji a z drugiej strony – dochodów ze sprzedaży co wiąże się z prognozami przeprowadzanymi w fazie przedinwestycyjnej. Jeżeli prognozy te okażą się nieprawidłowe wówczas możliwości realizacji produkcji mogą zostać zagrożone i jeżeli braki te zostaną zidentyfikowane dopiero w fazie eksploatacji to środki zaradcze mogą okazać się trudne i bardzo kosztowne.

Działalność promocyjna

Promocja projektu zaczyna się od decyzji identyfikowania potencjalnych źródeł jego finansowania, marketingu i innych nakładów, które trzeba ponieść dla pomyślnego rozwoju projektu. Tak więc promocja może obejmować poszukiwanie lokalnych sponsorów, partnerów z sektora prywatnego, publicznego jak i zagranicznych. Promowanie projektu należy zacząć jak najwcześniej gdy tylko stadium możliwości lub nawet stadium przedrealizacyjne wykaże wstępnie, że projekt może być „zdolny do życia”. Ta wstępna ocena technicznych, ekonomicznych i finansowych założeń projektu jest oceną ogólną. Od jej wyniku zależy decyzja o rozpoczęciu działalności pomocniczej i opracowaniu pełnej ostatecznej wersji projektu.

W finansowaniu przemysłu i inwestycyjnej działalności promocyjnej występuje brak integracji z innymi elementami cyklu rozwoju projektu szczególnie z etapami identyfikowania i formułowania projektu.. Spowodowało to, że wiele ostatecznych wersji projektu przeznaczonych do realizacji pozostało na papierze lub okazało się nieudanymi w przypadku ich realizacji. Brak integracji między poszczególnymi elementami spowodowany jest odkładaniem prób promowania i poszukiwania źródeł finansowania projektu do momentu zakończenia prac nad jego pełną ostateczną wersją. Często osoby trzecie, które mają znaczny udział w finansowaniu projektu wymagają aby stawiane przez nie warunki zostały uwzględnione w ostatecznej pełnej wersji projektu. W tym celu osoby te domagają się udziału powołanych przez nie ekspertów w opracowaniu ostatecznej wersji projektu. Jeżeli warunek nie zostałby spełniony potencjalni partnerzy mogliby domagać się opracowania nowej wersji projektu. Dlatego też możemy mówić tu o marnotrawstwie zaangażowanych zasobów finansowych. Jeżeli strony nie dojdą do porozumienia problemy mogą nie nawarstwiać co nie jest zjawiskiem pozytywnie wpływającym na opracowanie i realizację projektu. Jednym z zadań skutecznej promocji jest ułatwienie zawierania tego rodzaju porozumień

Ostateczna wersja projektu – podsumowanie i wnioski

Ostateczna wersja projektu powinna zawierać wnioski, co do wielkości podstawowych aspektów projektu po rozważeniu wszystkich rozwiązań alternatywnych. Dla udogodnienia prezentacji zalecenia ostatecznej wersji należy przedstawić w rozdziale pt. „Podsumowanie i wnioski”, który powinien wyglądać następująco:

Geneza projektu

Określić:

- Nazwisko (nazwa) promotora projektu
- Baza wyjściowa projektu
- Rynek przeznaczenia produktów (krajowy – zagraniczny)
- Proinwestycyjną politykę gospodarczą i przemysłową
- Genezę projektu

Rozmiary rynku i zdolności produkcyjne obiektu

Sporządzić listę danych o rocznych rozmiarach:

- Popytu

- Prognozowanej podaży
- Programu produkcyjnego
- Zdolności produkcyjnych obiektu

Materiały i nakłady

Przedstawić ogólną dostępność:

- Surowców
- Materiałów pomocniczych
- Środków eksploatacyjnych
- Nakładów pośrednich

Sporządzić listę niezbędnych rocznych nakładów

Lokalizacja

Przedstawić lokalizację i opisać teren obiektu

Strona techniczna obiektu

- Przedstawić nakłady na projekt i jego zakres
- Opisać ostatecznie wybraną technologię produkcyjną
- Opisać wybrane wyposażenie obiektu
- Przedstawić niezbędne prace inżynierijno budowlane

Organizacja obiektu i koszty ogólne

Siła robocza

- Przedstawić rodzaj i wielkość potrzebnej siły roboczej
- Przedstawić rodzaj i wielkość potrzebnego personelu administracyjnego

Harmonogram realizacji projektu

- Okres budowy projektu i instalowania wyposażenia
- Okres rozruchu i eksploatacji

Ocena finansowa i ocena przydatności projektu dla gospodarki narodowej

- Całkowite nakłady inwestycyjne
Sporządzić listę podstawowych danych o obiekcie w walucie krajowej i (w miarę potrzeby) zagranicznej

Ziemia i przygotowanie terenu
+ prace inżynierijno – budowlane
+ technologia i wyposażenie
+ przedprodukcyjne nakłady kapitałowe
+ kapitał obrotowy

= całkowite nakłady inwestycyjne

- Finansowanie projektu (przewidywane)
✓ Źródła finansowania

- ✓ Wyływ kosztów finansowych i obsługa zadłużenia projektu
 - ✓ Polityka władz i przepisy finansowe
 - ✓ Wymagane zestawienia finansowe
 - ✓ Wskaźniki finansowe
- Całkowite koszty produkcji lub wytworzenia (przy zakładanych normalnych zdolnościach produkcyjnych)
 - Sporządzić listę wielkości rocznych
 - Koszty fabryczne
 - + koszty ogólnie administracyjne
 - + koszty sprzedaży i dystrybucji
 - = koszty operacyjne
 - + koszty finansowe
 - + amortyzacja
 - = całkowite koszty produkcji lub wytwarzania
 - Ocena finansowa
 - ✓ Wartość zaktualizowana netto
 - ✓ Okres zwrotu
 - ✓ Prosta stopa zwrotu
 - ✓ Analiza prognozy rentowności
 - ✓ Analiza wrażliwości

Ocena przydatności projektu dla gospodarki narodowej

Ocenić projekt inwestycyjny z punktu widzenia gospodarki narodowej

Wnioski

- Główne zalety projektu
- Główne wady projektu

Szanse realizacji projektu

Geneza projektu

Sukces ostatecznej wersji projektu zależy w dużym stopniu od tego, jak projekt przystosowany jest do warunków które panują w danym kraju. Produkt wytwarzany przez proponowany obiekt powinien być szczegółowo opisany.

Geneza projektu

- Opisać pomysł projektu
- Sporządzić listę podstawowych parametrów służących jako informacje przewodnie w trakcie przygotowywania studium: projekt i zestaw produktów, zdolności produkcyjne obiektu i jego lokalizacja, baza wyjściowa projektu, tzn. rynek lub posiadane zasoby surowcowe, harmonogram realizacji i inne
- Przedstawić zarys polityki ekonomicznej, przemysłowej, finansowej, socjalnej oraz polityki w innych dziedzinach powiązanych z projektem
- Przedstawić różne zakresy geograficzne projektu: międzynarodowy, narodowy,

- regionalny, okręgowy i lokalny
- Przedstawić ogólnogospodarczy, sektorowy i branżowy zakres projektu.

Promotor lub / i inicjator projektu

- Nazwa (nazwisko) i adres
- Możliwości finansowe
- Rola w ramach projektu
- Inne istotne informacje

Historia projektu

- Rozwój historyczny projektu (kalendarium rozwoju projektu)
- Studia i badania już przeprowadzone (tytuł, autor, data ukończenia, strona zamawiająca)
- Wnioski końcowe i decyzje powzięte na podstawie na podstawie poprzednich analiz i badań które mogą być wykorzystane w ramach obecnego opracowania

Ostateczna wersja projektu

- Autor i tytuł
- Strona zamawiająca

Koszty studiów przygotowawczych i związanych z nimi badań (przy założeniu, że stanowią one część nakładów fazy przedprodukcyjnej – tzn., że finansowane są w ramach projektu, a nie przez strony trzecie)

- Studia przed inwestycyjne
 - ✓ Studium możliwości
 - ✓ Wstępne założenia projektu
 - ✓ Ostateczna wersja projektu
 - ✓ Opracowania odcinkowe
 - ✓ Honoraria ekspertów, konsultantów, inżynierów
- Badania wstępne, jak:
 - ✓ Ekspertyzy ziemi
 - ✓ Badania ilościowe (kwantyfikacja materiałów budowlanych)
 - ✓ Testy jakościowe (laboratoryjne)
 - ✓ Inne badania i testy

Pozostałe badania

SZUKASZ GOTOWEJ PRACY ?
TO PEWNA DROGA DO POWAŻNYCH KŁOPOTÓW.
PLAGIAT JEST PRZESTĘPSTWEM !
NIE RYZYKUJ ! NIE WARTO !
POWIERZ SWOJE SPRAWY PROFESJONALISTOM.



WWW.EDUAKADEMIA.PL

PRACE MAGISTERSKIE
PRACE LICENCJACKIE
PRACE DYPLOMOWE
PRACE INŻYNIERSKIE