**Тема 4 Система поточних планів діяльності підприємства**

***Зміст теми:***

4.1 Зміст, функції та структура поточного планування

4.2 Бізнес-план підприємства, його мета та порядок складання

4.3 Будова бізнес-плану

**4.1 Зміст, функції та структура поточного планування**

Поточне планування займає проміжне місце між стратегічним та оперативно-календарним плануванням і є засобом реалізації стратегічних планів.

**Поточний план** - це розгорнута програма виробничої, господарської, економічної, соціальної діяльності колективу підприємства, направлена на виконання завдань стратегічного плану при повному, раціональному використанні матеріальних, трудових, фінансових і природних ресурсів. Особливу увагу в поточному плані приділяють показникам ефективності та якості роботи, підвищенню конкурентоспроможності продукції, росту продуктивності праці, економії ресурсів, зниженню собівартості продукції.

***Поточне планування*** може бути ***техніко-економічним* або *оперативно-виробничим*.** У процесі техніко-економічного планування складається бізнес-план, або план технічної промислово-виробничої та фінансово-господарської діяльності, або план економічного та соціального розвитку підприємства.

Поточне планування є короткостроковим, оперативним. План складається на рік, поквартально. Показники квартального плану розподіляються за місяцями кварталу, але місяць не є самостійним плановим періодом.

**Поточний план включає:**

* систему головних техніко-економічних показників діяльності підприємства на рік, поквартально, на квартал по місяцях;
* заходи та шляхи забезпечення виконання плану;
* плани діяльності виробничих підрозділів підприємства.

Поточний план носить ***багатофункціональний*** характер і в цілому він сприяє виконанню ***трьох функцій*** управління**: *прогнозування, координації, контролю.***

Склад розділів і показників поточного плану залежить від специфіки, галузевої належності підприємства, ринкової кон'юнктури, методів управління.

**Поточний план** складається з **таких розділів**:

**1.** **Дослідження ринку** та визначення на ньому місця для підприємства.

Дослідження кон'юнктури ринку товарів складає основу для визначення обсягів продаж продукції, формування її асортименту, впровадження заходів організаційно-технологічного та соціально-економічного змісту, спрямованих на забезпечення випуску конкурентоздатної продукції.

**2.Обґрунтування виробничої** програми підприємства, планування обсягів виробництва та реалізації продукції. На основі визначення місця підприємства на ринку обґрунтовують потужність підприємства, його виробничу програму, оптимальний обсяг продукції, який повинно виготовити і реалізувати підприємство в плановому періоді.

**3. План матеріально-технічного** забезпечення діяльності підприємства.

В даному розділі визначається повна потреба підприємства в необхідних матеріальних ресурсах для реалізації плану виробництва. Крім того, встановлюються терміни та обсяги постачання сировини, всіх видів матеріалів, регулярність, комплектність та рівномірність постачання.

**4. План кадрового забезпечення діяльності** підприємства.

Даний розділ поточного плану встановлює потребу підприємства в необхідних трудових ресурсах та фонд оплати праці для всіх його працівників.

**5. План соціальної діяльності** підприємства. В даному розділі обґрунтовують заходи стосовно поліпшення умов праці, життя і здоров'я працівників підприємства та їх сімей, забезпечення підготовки кваліфікованих робітників та спеціалістів, а також вирішення інших питань соціального розвитку трудового колективу.

**6. Фінансовий план**. Даний розділ поточного плану підприємства містить обґрунтовані результати економічної діяльності. В плані відображають економічні відносини підприємства з підприємствами-покупцями продукції, а також з постачальниками обладнання, сировини, матеріалів, з банківськими установами, органами державної влади та місцевого самоврядування. В плані наводять суму доходів та надходжень коштів, витрати підприємства та відрахування, прибутковість, рентабельність.

Фінансовий план підприємства **складають** у вигляді **балансу доходів та витрат**, він є **основою** для розробки оперативних планів управління грошовими потоками, для забезпечення нормальної роботи підприємства.

У процесі поточного планування і реалізації плану вирішуються оперативні завдання, такі як конкретизація головних техніко-економічних показників перспективного плану, забезпечення поступового розвитку підприємства, темпів і пропорцій, підвищення ефективності виробництва відповідно до вимог тактичного перспективного та стратегічного планів.

Поточний план є логічним продовженням стратегічного плану. Через виконання поточних планів, особливо річних досягається стратегічна мета підприємства.

**4.2 Бізнес-план підприємства, його мета та порядок складання**

***Бізнес-план*** — це техніко-економічне обґрунтування діяльності підприємств в ринкових умовах, програма його діяльності; він характеризує модель підприємства в майбутньому. Він складається для діючого підприємства, нового виду діяльності або продукції, для нового підприємства. Бізнес-план частіше складається на рік, два роки, зрідка на більший період.

***Мета* бізнес-планування:**

* визначення рівня життєспроможності та стійкості підприємства;
* виявлення сильних та слабких сторін фірми;
* конкретизація стратегії розвитку через систему кількісних і якісних показників;
* забезпечення підтримки інвесторів та акціонерів;
* зниження ризиків підприємницької діяльності.

Порядок складання бізнес-плану залежить від величини підприємства, характеру бізнесу, ринку, економічних, політичних факторів та іншого.

Весь процес бізнес-планування включає **такі етапи:**

**1. Вивчення методології** бізнес-планування на основі літературних джерел.

**2. Визначення цілей та головної мети** — визнання акціонерів, одержання інвестицій, максималізація прибутку і тому подібне.

**3. Визначення цільових читачів бізнес-плану**, що пов'язано з метою бізнес-плану (інвестори, акціонери, банки, менеджери вищого рівня керівництв).

**4. Визначення структури бізнес-плану**. Він може бути повним або скороченим — на рік чи два.

**5. Збирання даних для кожного** розділу бізнес-плану (маркетинговий аналіз, вивчення ринку, потенціальних споживачів, можливостей конкурентів, слабких та сильних сторін фірми).

**6. Складання бізнес-плану**. Це важливий етап, який дає кінцевий результат - бізнес-план. Вихідними є показники обсягів продаж та товарної продукції, інвестицій.

**7. Читання, вивчення бізнес-плану**. Як правило, бізнес-план надається для читання незацікавленим особам високої кваліфікації. В процесі може бути проведена незалежна експертиза та ділова критика.

**Будова бізнес-плану**

Будова бізнес-плану **залежить від виду бізнесу, характеру продукції, ринку, можливостей, інтересів та ряду інших факторів.**

Стандарту бізнес-плану немає, бізнес-план повного обсягу (один з варіантів) може мати такі **складові:**

Титульний лист.

Зміст.

Резюме.

Зміст включає розділи:

1. Характеристика бізнесу.

2. План маркетингу.

3. Інновації.

4. Інвестиції.

5. План виробництва.

6. План матеріально-технічного забезпечення.

7.Персонал.

8. Витрати на виробництво.

9. Прибутки та їх використання.

10. Фінансовий план.

11. Ризики та страхування.

12. Юридичний план.

13. Охорона навколишнього середовища.

У кожному з розділів плануються окремі техніко-економічні показники, які розглянуто нижче.

Бізнес-план складається з цифрової частини, де наведені головні техніко-економічні показники, та пояснювальної текстової частини. Найбільшу зацікавленість викликає резюме. Чим менший плановий період, тим детальніший бізнес-план.

Для малих підприємств бізнес-план значно коротший і включає в себе титульний лист, резюме, характеристику бізнесу, план маркетингу, план виробництва і фінансовий план.

Близьким за змістом та метою до бізнес-плану є техніко-економічне обґрунтування бізнес-проекту (ТЕО). Його складають для нових підприємств або нових видів діяльності.

**Техніко-економічне обґрунтування включає такі розділи:**

1. характеристика бізнесу;
2. доінвестиційне дослідження;
3. інвестиційна вартість та уставний фонд;
4. витрати та прибутки;
5. точка беззбитковості;
6. фінансово-економічна оцінка проекту.

Після визначення змісту бізнесу та його характеристики аналізуються ризики, визначається система юридичного обслуговування, яка повинна обрати найбільш вигідний юридичний статус підприємства та забезпечити юридичний захист його інтересів.