

Содержание и принципы планирования в структурном подразделении

Вопросы:

1. Сущность и виды планирования
2. Бизнес план – основа создания предприятия


1. Сущность и виды планирования

Планирование – это осмысление, а затем детальная разработка плана того, что вы собираетесь делать в будущем.

Планирование является важнейшей функцией процесса управления на предприятии, отсутствие которой препятствует успешной работе предприятия.

Планирование позволяет:

- Предвидеть перспективу развития предприятия на будущее
- Более рационально распределять и использовать все ресурсы предприятия
- Обеспечивать устойчивость бизнеса и избегать рисков банкротства
- Последовательно и эффективно проводить научно-техническую политику
- Повышать качество продукции и услуг
- Повышать эффективность производства и улучшать финансовое состояние предприятия
- Совершенствовать контроль за ходом производственно-хозяйственной деятельности



Основными принципами осуществления плановой деятельности являются: единство, непрерывность, гибкость, точность, научность, обоснованность целей, ориентированность на конечный результат.

Основные методы разработки планов: балансовый, нормативный, метод планирования по технико-экономическим факторам, программно-целевой метод, метод многовариантных расчетов, экономико-математические методы.

Виды планирования:

```
graph TD; A[Виды планирования:] --> B[Стратегическое планирование (10-15 лет)]; B --> C[Долгосрочное планирование (3-5 лет)]; C --> D[Краткосрочное планирование (1-3 года)]; D --> E[Текущее планирование (до 1 года)]; E --> F[Календарное планирование (10 дней)]; F --> G[Оперативное планирование (1 сутки)];
```

Стратегическое планирование (10-15 лет)

Долгосрочное планирование (3-5 лет)

Краткосрочное планирование (1-3 года)

Текущее планирование (до 1 года)

Календарное планирование (10 дней)

Оперативное планирование (1 сутки)

Стратегическое планирование ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения, определяет основные направления развития предприятия и формирует миссию предприятия, направленную на реализацию его общей цели.

Долгосрочный план имеет программно-целевой характер. В нем формулируется экономическая стратегия деятельности предприятия на длительный период с учетом расширения границ действующих рынков сбыта и освоения новых.

Краткосрочное планирование - формирование производственных, коммерческих, административно-хозяйственных планов, бюджет предприятия.

Текущее планирование разработка планов на основе развития спроса и предложения. Планируемые показатели устанавливаются на год с разбивкой по кварталам.

Календарное планирование позволяет осуществить тесную координацию служб предприятия.

Оперативное планирование уточняет задания, обеспечивающие надежную и экономическую эксплуатацию оборудования.

2. Бизнес план – основа создания предприятия

Бизнес план – это документ, в котором прописываются основные направления деятельности организации, ставятся цели и задачи, а также способы их решения.

Бизнес-план служит двум основным **целям**:

- Он даёт инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект.
- Служит источником информации для лиц, непосредственно реализующих проект

Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие **основные задачи:**

- Определить конкретные направления деятельности фирмы,
- целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения.
- Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии; выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям.
- Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
- выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;
- Определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
- Оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей; предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Бизнес-план помогает дать ответы предпринимателю на следующие **вопросы:**

- какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на отечественный и зарубежный рынок;
- каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он будет изменяться;
- какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-плана;
- сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надёжных поставщиков;
- каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции и услуг на соответствующих рынках;
- какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на неё повлияют конкуренты;
- какими могут быть общие доходы и как их следует распределять между всеми участниками бизнес-плана;
- каковы будут показатели эффективности производства и как их можно повысить.

Разделы бизнес-плана:

1. *Титульный лист* - Наименование организации, местонахождение, организационно-правовая форма

2. *Резюме* – краткое изложение проекта, умение представить успех реализации идеи

3. *Описание отрасли, предприятия, продукта, услуги* – общая характеристика предприятия, отрасли, описание полезности предлагаемого к созданию продукта или услуги для потребителя

4. *Анализ рынка и оценка конкурентов* – информация о динамике продаж товаров, прогноз на ближайшее время ; информация о крупнейших производителях аналогичных товаров, их достоинства и недостатки, рассматриваются наиболее конкурентоспособный товар

5. *Стратегия маркетинга* – план действий, направленных на подготовку рынка к размещению на нем предлагаемого продукта или услуги

6. *Производственный план* – план мероприятий по техническому обеспечению создания предполагаемого товара или услуги

7. *Организационный план* – организационная структура управления предприятием, потребность в персонале, система оплаты труда и материального стимулирования.

8. *Оценка рисков* – какая часть вложенных средств может оказаться потерянной и что необходимо предпринять для уменьшения такой вероятности

9. *Финансовый план* – обобщение в стоимостном выражении всех предшествующих материалов бизнес-плана, построение графика достижения безубыточности

Производственная программа предприятия

```
graph TD; A([Производственная программа предприятия]) --> B[Выбор предприятия]; B --> C[Схема технологических процессов]; C --> D[Потребность в производственных фондах]; D --> E[Выбор поставщиков]; E --> F[Потребность в персонале и зарплате]; F --> G[Контроль качества продукции]; G --> H[Калькуляция себестоимости];
```

Выбор предприятия

Схема технологических процессов

Потребность в производственных фондах

Выбор поставщиков


Потребность в персонале и зарплате

Контроль качества продукции

Калькуляция себестоимости

Финансово-экономические риски

Виды рисков	Отрицательное влияние на прибыль
Неустойчивость спроса	Падение спроса с ростом цен
Появление альтернативного продукта	Снижение спроса
Снижение цен у конкурентов	Снижение цен
Увеличение производства у конкурентов	Падение продаж или снижение цен
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли
Снижение платежеспособности потребителей	Падение продаж
Рост цен на сырье, материалы, перевозки	Снижение прибыли из-за роста издержек
Зависимость от цен, устанавливаемых на свою продукцию поставщиками	Снижение прибыли из-за роста издержек
Недостаток оборотных средств	Увеличение суммы кредитов или снижение объема производства



Спасибо за внимание!
Удачи!