

Практичне заняття

Завдання 1. Надайте розгорнуті відповіді на запитання.

- 1) Сформулюйте визначення фінансового планування.
- 2) Які є види фінансового планування на підприємстві?
- 3) Переваги фінансового планування.
- 4) Які управлінські проблеми вирішуються за допомогою фінансового планування?
- 5) Окресліть мету і завдання фінансового планування.
- 6) Принципи фінансового планування.
- 7) Охарактеризуйте види фінансового планування.
- 8) Особливості стратегічного планування.
- 9) Які методи застосовуються у стратегічному плануванні?
- 10) В чому полягає сутність методу оптимізації планових показників?

Завдання 2. Окресліть переваги та недоліки франчайзингу для покупця франшизи (франчайзі) та власника бренду (франчайзера). Результати представте в таблиці 1.

Таблиця 1

№ з/п	Критерій характеристики	Франчайзі	Франчайзер
1.	Переваги		
2.	Недоліки		

Завдання 3. Охарактеризуйте ринок франчайзингу в Україні. Оберіть одну франшизу на вибір та проаналізуйте за наступними критеріями: вступний внесок, інвестиції, формат та період окупності.

Завдання 4. Розкрийте зміст цілей стратегічного планування. Результати представте в таблиці 2.

Таблиця 2

№ з/п	Цілі стратегічного планування	Зміст цілей
1.	Ринкові	
2.	Виробничі	
3.	Фінансово-економічні	
4.	Соціальні	

Завдання 5. Складіть прогноз обсягів продажу стільців у I, II і III роках за допомогою нижченаведеної форми.

Вихідні дані. Підприємство “Мрія” займається виробництвом столярних виробів. У I році щомісячний обсяг продажу стільців для офісу склав (в натуральному виразі):

січень – 250 шт; лютий – 200 шт; березень – 180 шт; квітень – 230 шт; травень – 245 шт; червень – 220 шт; липень – 220 шт; серпень – 150 шт; вересень – 280 шт; жовтень – 100 шт; листопад – 200 шт; грудень – 130 шт.

При цьому прогнозована ціна за один стілець складає 250 грн. для кожного місяця, крім січня (в якому ціна планується в 270 грн. за один стілець) і вересня (в якому ціна запланована в 275 грн.) у зв'язку з запланованим зростанням попиту на продукцію.

У II році запланований щоквартальний обсяг продажу стільців складає:

I-ий квартал – 650 шт.

II-ий квартал – 720 шт.

III-ий квартал – 580 шт.

IV-ий квартал – 700 шт.

Ціна за один стілець протягом року буде постійною і складатиме 230 грн.

Необхідно. Скласти прогноз обсягів продажу стільців у I, II і III роках за допомогою нижченаведеної форми.

Методичні вказівки. Прогноз обсягу продажу складається за кожним видом продукції, як правило, на 3 роки: для I року – щомісячно, для II – щоквартально, для III – в цілому на рік. Розрахунки мають характер прогнозів, складених на підставі маркетингових досліджень. Прогноз обсягу продажу за конкретним видом продукції зазвичай оформлюється таблицею.

Таблиця 3

Прогноз обсягу продажу

№ з/п	Показник	I рік (місяці)				II рік				III рік
		I	2	...	12	I	II	III	IV	прогноз
1	Обсяг продажу в натуральному виразі									
2	Ціна за одиницю продукції, грн.									
3	Обсяг продажу в грошовому виразі, грн.									
4	Разом за рік									

Теми доповідей:

1. Фінансове планування на підприємстві.
2. Фінансове планування та прогнозування в системі фінансового менеджменту
3. Фінансовий план як розділ бізнес-плану.
4. Бюджетування в системі оперативного фінансового планування.
5. Фінансове планування і контроль на підприємстві.
6. Сутність та види франчайзингу.
7. Переваги, недоліки франчайзингу. Приклади франчайзингового бізнесу в Україні.