

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

Н. В. АНДРЕЕВА

ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Учебное пособие

*Рекомендовано Учебно-методическим объединением вузов России
по образованию в области экономики и экономической теории в качестве
учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по направлению 080100.62 «Экономика» квалификация (степень)
«бакалавр», профиль «Экономика предприятий и организаций»*



Владимир 2013

УДК 338.26
ББК 65.291.23
А65

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор
член-корреспондент РАЕН
Л. К. Корецкая

Доктор экономических наук, профессор
зав. кафедрой экономики Владимирского филиала
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
О. Б. Дигилина

Печатается по решению редакционно-издательского совета ВлГУ

Андреева, Н. В.

А65 Планирование на предприятии : учеб. пособие / Н. В. Андреева ;
Владим. гос. ун-т имени Александра Григорьевича и Николая Григо-
рьевича Столетовых. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2013. – 176 с. –
ISBN 978-5-9984-0298-2.

Настоящее издание рассматривает научные основы и методы прогнозирования и планирования социально-экономического развития страны в условиях рынка; методологию стратегического и тактического планирования. Прогнозирование и планирование рассматриваются как важнейшие функции государства и субъектов рынка. В пособии изложено мнение автора на типологию, принципы планирования, структуру и содержание бизнес-плана. Приведен пример выполнения курсовой работы по разработке бизнес-плана на предприятии на основе реальной производственной деятельности хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики. Изложены цели, задачи, содержание и методические рекомендации по разработке бизнес-плана, а также приведен состав и содержание курсовой работы.

Книга предназначена для преподавателей и студентов экономических факультетов высших учебных заведений, слушателей школ бизнеса и специальных экономических курсов, руководителей организаций и служб предприятий, а также для работников плановых служб предприятий и организаций, интересующихся социально-экономическим прогнозированием и планированием.

Рекомендовано для формирования профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС 3-го поколения.

Табл. 49. Ил. 41. Библиогр.: 44 назв.

ISBN 978-5-9984-0298-2

УДК 338.26
ББК 65.291.23
© ВлГУ, 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Введение	7
Раздел 1. Научные основы прогнозирования и планирования	
Глава 1. Планирование в условиях социального государства	9
Вопросы для самоконтроля	12
Глава 2. Основы методологии прогнозирования и планирования	13
Вопросы для самоконтроля	19
Глава 3. Тактическое планирование	20
Вопросы для самоконтроля	25
Глава 4. Стратегическое планирование	26
Вопросы для самоконтроля	27
Глава 5. Долгосрочное прогнозирование	28
5.1. Классификация прогнозов.....	28
5.2. Методы прогнозирования деловой среды	31
5.3. Технологические методы прогнозирования.....	36
Вопросы для самоконтроля	38
Глава 6. Программно-целевое планирование	38
Вопросы для самоконтроля	42
Глава 7. Прогнозирование условий социально-экономического развития страны	42
Вопросы для самоконтроля	46
Глава 8. Прогнозирования развития материального производства	46
8.1. Прогнозирование научно-технического прогресса	46
8.2. Прогнозирование развития межотраслевых комплексов	49
Вопросы для самоконтроля	53
Глава 9. Планирование поставок продукции для государственных нужд	53
9.1. Государственный оборонный заказ.....	54
9.2. Научные исследования	55
9.3. Северный завоз.....	56

9.4. Государственные резервы	57
9.5. Поставка продукции в продовольственные фонды	58
Вопросы для самоконтроля	59
Глава 10. Планирование капитального строительства	59
10.1. Планирование капитальных вложений	59
10.2. Планирование проектно-изыскательских работ (ПИР)	65
Вопросы для самоконтроля	67

Раздел 2. Планирование на микроуровне

Глава 11. Сущность планирования в микроэкономике	69
11.1. Планирование труда на предприятии	73
11.2. Планирование фонда оплаты труда на предприятии	76
11.3. Планирование фонда заработной платы между структурными подразделениями предприятия	81
11.4. Детальное планирование фонда оплаты труда	83
Вопросы для самоконтроля	85
Глава 12. Планирование производственной мощности предприятия...	86
Вопросы для самоконтроля	90
Глава 13. Планирование продаж товаров и предоставления услуг	90

Раздел 3. Пример выполнения курсовой работы

«Разработка бизнес-плана предприятия»

Глава 14. Структура курсовой работы	93
Контрольный тест по дисциплине «Планирование на предприятии».....	166
Вопросы к экзамену	170
Заключение	172
Список рекомендуемой литературы	173

ПРЕДИСЛОВИЕ

В процессе рыночных преобразований в России важнейшим является повышение эффективности экономики, достижение высокого благосостояния общества. Вместе с тем рыночные преобразования в России способствовали снижению научного потенциала, усилению зависимости от импортных технологий, оборудования, продовольствия, капитала. Социальные функции государства сократились до минимума, произошло расслоение общества, снизилась экономическая мощь России.

Осуществляя процесс государственного регулирования и планирования, Россия отказалась от общенационального планирования, от накопленного десятилетиями опыта, который был признан положительным во многих странах мира.

В стратегическом плане необходимо решить проблемы выхода из экономического кризиса путем разработки модели экономического развития, повышения деловой активности населения и развития предпринимательства. Без предвидения невозможно управление, поэтому каждый экономист должен владеть навыками прогнозирования и планирования.

Реформы в экономике связаны с изменениями в планировании. В истории развития общества не было ни одной экономической системы, развитие которой осуществлялось бы без воздействия со стороны заинтересованных субъектов или структур управления. В современном обществе невозможно добиться результатов, не планируя деятельность и не прогнозируя последствий.

Планирование – это процесс формирования цели развития объекта, методов, способов и средств достижения, разработка программы действий на перспективу.

Современная экономическая ситуация связана с новым подходом к внутрифирменному планированию, поскольку хозяйствующие субъекты вынуждены искать такие формы и методы планирования, которые обеспечивали бы максимальную эффективность принимаемых решений.

Оптимальным вариантом достижения таких решений является бизнес-план. Бизнес-план описывает основные аспекты будущего развития

предприятия, анализирует проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, и определяет способы решения этих проблем.

Таким образом, бизнес-план представляет модель деятельности предприятия, которая использует все наработки традиционного планирования применительно к категориям рыночной экономики: бизнесу, конкурентной среде, коммерческому риску, достижению безубыточности, необходимого уровня рентабельности, качественному обслуживанию потребителя. Отличие бизнес-плана от ранее применявшегося планирования производства состоит в том, что он не только организует внутреннюю сторону процесса производства на предприятии, но и стремится увязать его с рыночными преобразованиями.

Учебное пособие состоит из трех разделов, каждый из которых детально рассматривает основные вопросы, входящие в изучаемую дисциплину, в том объеме, который позволяет данное учебное пособие, и входящих в них 14 глав. При этом в каждой главе по возможности представлена законодательная и нормативная базы, регламентирующие решение на практике соответствующих вопросов, и приведена необходимая цифровая информация.

В конце каждой главы представлены вопросы для самоконтроля. В работе рассматриваются состав и содержание курсовой работы на тему «Разработка бизнес-плана хозяйствующего субъекта» на основе данных реальных предприятий.

Пособие подготовлено на основе читаемых автором лекций по дисциплинам экономико-управленческого цикла, предусмотренным Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования и ставит цель освещения основ планирования на предприятии.

Книга адресована студентам, аспирантам, преподавателям, слушателям системы повышения квалификации, а также руководителям и специалистам, желающим повысить свою квалификацию и углубить познания в методах планирования и прогнозирования и в разработке бизнес-плана.

Автор благодарит А.А. Хапалкина за предоставленные материалы по выполнению курсовой работы на тему «Бизнес-план ООО «Монострой»».

Все отзывы, замечания и предложения по материалу учебного пособия будут приняты с благодарностью. Их можно отправить по адресу: kafedra-euui@mail.ru.

ВВЕДЕНИЕ

Планирование является основой развития любой экономической системы. При переходе на рыночное хозяйствование планирование имеет особую значимость, поскольку ориентируется на источники собственных и заемных средств и возможности их превращения в производительный капитал.

Планирование следует рассматривать с двух позиций: как самостоятельную отрасль знаний и как науку. Планирование как самостоятельная отрасль знаний представляет специализированный вид управленческой деятельности, позволяющей осуществлять достижение поставленной цели путем решения задач. Планирование как наука – это совокупность систематизированных знаний о закономерностях функционирования различных хозяйственных систем. К факторам, характеризующим возрастающую роль науки планирования, можно отнести усложнение хозяйственных связей; изменение методов хозяйствования; рост масштабов производства и числа управленческих кадров; развитие НТП; расширение международных связей.

В связи с переходом России к экономике рыночного типа произошли принципиальные изменения в вопросах прогнозирования и планирования всех сфер и уровней. Эти изменения сформировали новые подходы к планированию всех участников трудовой деятельности. В этой связи для решения вопросов эффективной структурной, промышленной, научно-технической политики на уровне страны создаются и развиваются законодательная, нормативная и информационная базы всех участников производственного процесса.

Происходящие изменения на международном уровне, связанные с глобализацией экономики, возросшей конкуренцией и мобильностью капитала, обострили проблемы государственного регулирования экономики и обосновали необходимость контроля над ценами в период кризисов.

На всех уровнях управления возникает необходимость согласования текущей и перспективной работы. В этой связи руководитель любого

уровня должен владеть навыками прогнозирования и планирования деятельности предприятия как в России, так и за рубежом.

Целью представленного учебно-методического пособия является овладение студентами необходимыми знаниями, умениями и навыками по прогнозированию и планированию как на макро, так и на микроуровнях, поскольку используемые ранее методы не всегда применимы сегодня. Поэтому автором предпринята попытка охарактеризовать основные подходы в этой области, опираясь на мировой опыт и практику в данной области в России. В статье 7 Конституции РФ записано, что «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». В основе практического решения задач, намеченных Основным Законом страны, лежит «Программа социально-экономического развития Российской Федерации на период 2012 – 2020 годы», в которой намечены стратегические цели и приоритетные направления социальных реформ:

- в сфере труда и трудовых отношений;
- политики в области занятости населения и развития кадрового потенциала; миграционной политики;
- пенсионного обеспечения;
- системы социальной защиты населения и др.

Курсовая работа по разработке бизнес-плана выполняется на основе данных статистической отчетности по унифицированной форме и данных бухгалтерского учета (баланса) и приложения к балансу по форме № 1 – 5 (см. приложение).

РАЗДЕЛ 1. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ

ГЛАВА 1. ПЛАНИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

В условиях рыночной среды удовлетворение потребностей населения является важнейшим элементом в деятельности государства. Впервые понятие социально-рыночное хозяйство ввел Людвиг Эрхард, канцлер Германии, который опубликовал работу «Благосостояние для всех». Впервые работа вышла в 1956 г., в 1960 г. была издана в России, а в 1991 г. – переиздана. Он писал: «Любой успех экономики идет на благо всему народу и служит удовлетворению нужд потребителей». Поэтому основными задачами, которые ставит государство в условиях рыночной среды, являются:

- поддержание надлежащего правопорядка в стране;
- обеспечение внутренней и внешней безопасности;
- обеспечение стабильности национальной валюты;
- развитие отраслей социальной сферы (образование, здравоохранение, культура);
- контроль за соблюдением законодательства;
- осуществление макроэкономических показателей по развитию государства в целом;
- поддержание малоимущих и инвалидов.

Эта социальная направленность государства зафиксирована в статье 7 Конституции Российской Федерации. В то же время на основании постановления правительства была принята программа развития страны до 2020 г., в которой отражены основные направления развития страны на рассматриваемый период. Для выполнения этой программы необходимо осуществлять управление на макроуровне в лице Правительства Российской Федерации, а также законодательных и исполнительных органов вла-

сти, на уровне субъектов Федерации (республик) – в лице президента республики, а также законодательных и исполнительных органов власти республики.

На региональном уровне необходимо осуществлять планирование показателей развития региона в лице законодательных и исполнительных органов власти. В организациях планирование осуществляет управленческий аппарат в лице менеджеров. Для любого общества важным элементом деятельности можно считать процесс осуществления планирования. Под **планированием** следует понимать деятельность людей в подготовке и принятии управленческих решений в виде прогнозов, программ, планов и обоснование возможности их обеспечения.

Планирование осуществляется на трех уровнях по показателям:

Планирование на макроуровне (1-й уровень)

- Уровень инфляции.
- Курс рубля к валюте.
- ВВП.
- НДС.
- Доход на душу населения, численность населения.
- МРОТ (от потребительской корзины).
- Уровни рождаемости и смертности, образования, прожиточный минимум, средняя продолжительность жизни.
- Уровень безработицы.

Планирование на мезоуровне. Субъекты Федерации (2-й уровень)

- Бюджет области.
- Минимальный прожиточный уровень.
- Доход на душу населения.
- Численность населения, плотность.
- Количество квадратных метров жилья, приходящихся на одного жителя.
- Средняя заработная плата.
- Уровни смертности и рождаемости.
- Коэффициент безработицы.
- Уровень инфляции.

Микроуровень. Уровень предприятия (3-й уровень)

- Рентабельность производства и продаж.
- Среднесписочная численность.
- Выработка на одного работающего и одного рабочего.

- Себестоимость продукции.
- Прибыль.
- Средняя зарплата.
- Коэффициент текучести кадров.

Поскольку планирование представляет собой многоуровневую систему, то различают следующие *виды планирования*:

I по типам:

- 1) отраслевое;
- 2) социальное;
- 3) научно-техническое;
- 4) финансовое.

II в зависимости от уровня планирования:

- 1) международные планы;
- 2) государственные планы;
- 3) планы субъектов федерации;
- 4) региональные планы;
- 5) планы хозяйствующих субъектов.

III в зависимости от горизонта планирования:

- 1) долгосрочные;
- 2) среднесрочные;
- 3) краткосрочные планы.

IV в зависимости от круга решаемых проблем:

- 1) стратегические;
- 2) тактические;
- 3) оперативные.

Планирование подразделяется на директивное, индикативное, договорное и предпринимательское.

Директивное планирование осуществляется посредством установления адресных заданий и распределения необходимых ресурсов для исполнителей плана. Основными элементами директивного планирования являются бюджетное финансирование, лимиты капитальных вложений, государственные заказы.

В условиях рыночной экономики элементы директивного планирования действуют в государственном секторе и бюджетном финансировании, в поставках продукции для государственных нужд, в федеральных программах, принятых к финансированию из федерального бюджета; федеральном бюджете.

Индикативное планирование является способом вовлечения субъектов рынка в разработку и реализацию программ развития. Он базируется на использовании экономических рычагов воздействия на участников рынка и позволяет учитывать интересы государства и частного капитала. Индикативный план ориентируется на две стороны: с одной стороны он носит рекомендательный характер и служит ориентиром при разработке стратегии, а с другой – принятые показатели являются обязательными с той лишь разницей, что план предприятию не доводится, а принимается им добровольно.

Договорное планирование регулирует взаимоотношения субъектов рынка, которые строятся на добровольной и взаимовыгодной основе между всеми участниками рынка. Они формируют устойчивые производственно-экономические связи и создают механизм взаимодействия в условиях рынка.

Предпринимательское планирование – это функция хозяйствующих субъектов, направленная на выбор путей эффективного развития. Основу его составляют внутрифирменные планы, способствующие решению оперативных, тактических и стратегических задач.

В настоящее время хорошо проработанным считается оперативное планирование. Стратегическое и тактическое планирование до конца еще не проработаны.

Сущность планирования составляет разработка показателей, отражающих содержание социально-экономических процессов. Показатели плана подразделяются на расчетные и утверждаемые, количественные и качественные, натуральные и стоимостные. Большая часть показателей является расчетными. Утверждаемые показатели выступают в виде нормативов, лимитов и объемов бюджетного финансирования.

Стоимостные показатели характеризуют темпы роста, пропорции, структуру общественного производства, валовый внутренний продукт, национальный доход, прибыль, экспорт и др.

Вопросы для самоконтроля

1. Укажите плановые показатели на каждом уровне планирования.
2. Перечислите виды планирования.
3. Каковы основные элементы директивного планирования?
4. Как классифицируются показатели плана?

ГЛАВА 2. ОСНОВЫ МЕТОДОЛОГИИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ

Для современного отечественного производства поставлены основные цели: экономический рост; экономическая эффективность; экономическая свобода.

Таким образом, планирование в условиях рыночной экономики – это процесс непрерывной творческой деятельности, связанный с установлением экономических и социальных целей и выбором путей достижения этих целей.

Механизм планирования состоит в исследовании настоящего состояния экономической системы и моделировании прогнозируемого уровня развития в будущем. Поскольку планирование всегда опирается на фактические данные настоящего или прошлого периода, то степень обоснованности планов зависит от достоверности исходных показателей. Так как не все макро- и микроэкономические показатели можно предсказать (кризисы, забастовки, деятельность конкурентов и др.), то есть многие показатели не обладают высокой степенью достоверности и базируются на неполных данных, то необходимо корректировать те или иные плановые показатели. В настоящее время существуют различные организационно-правовые формы собственности предприятий (в соответствии с Гражданским кодексом), в каждом из них существует единая методология планирования и применяется своя система планово-экономических показателей.

Методология планирования охватывает общие закономерности и принципы, методики и методы с учетом современных требований рынка. Методика – это методы, способы или приемы обоснования плановых показателей.

Методология – это совокупность приемов, принципов и методов исследования с целью преобразования действительности. Основу методологии прогнозирования и планирования составляют общие и специфические экономические законы воспроизводства общественного продукта. Требования законов обуславливают необходимость соблюдения принципов, то есть основополагающих положений и принципов.

В процессе планирования применяются два метода научных исследований:

- индуктивный (от частного к общему);
- дедуктивный (от общего к частному и от теории к практике).

Индуктивный метод предполагает создание экономических теорий на основе сбора и анализа фактов. Дедуктивный, или гипотетический, предполагает создание новых теорий, которые затем подтверждаются или отвергаются. В СССР планирование являлось основной функцией государственного управления и осуществлялось посредством директивно-адресных заданий. В условиях рынка равновесие и устойчивость обеспечивались как механизмом саморегулирования, так и регулирующей ролью государства в экономических отношениях. Регулирование предусматривает комплекс законодательно установленных норм, правил, обеспечивающих стабильное регулирование и поведение каждого субъекта в рыночной среде.

Государственное прогнозирование и планирование осуществляются в несколько этапов:

- разработка сценарных условий развития экономики;
- доведение сценарных условий до субъектов Российской Федерации;
- предоставление федеральными органами и субъектами заявок в Минфин РФ на выделение бюджетного финансирования;
- предоставление предварительных прогнозов по отраслям и регионам по основным показателям федеральными органами и субъектами;
- уточнение заказчиками потребности в средствах финансирования;
- предоставление прогнозов социально-экономического развития;
- предоставление документов в Государственную думу на утверждение;
- уточнение прогнозов после рассмотрения в Госдуме;
- предоставление уточненных прогнозов в Правительство Российской Федерации.

Министерства и ведомства отдельной строкой дополнительно предоставляют прогнозные показатели по районам Севера России. Субъекты РФ, которые приравнены к районам Крайнего Севера, дополнительно предоставляют прогнозы по этим территориям. По содержанию планы можно классифицировать как: социально-трудовые, снабженческо-сбытовые, финансово-инвестиционные и др., которые имеют различный набор плановых показателей. По уровню управления планы делятся на фирменные, заводские, цеховые, участковые, бригадные и индивидуальные.

Классификация планов в системе планирования представлена на рис. 1.1.

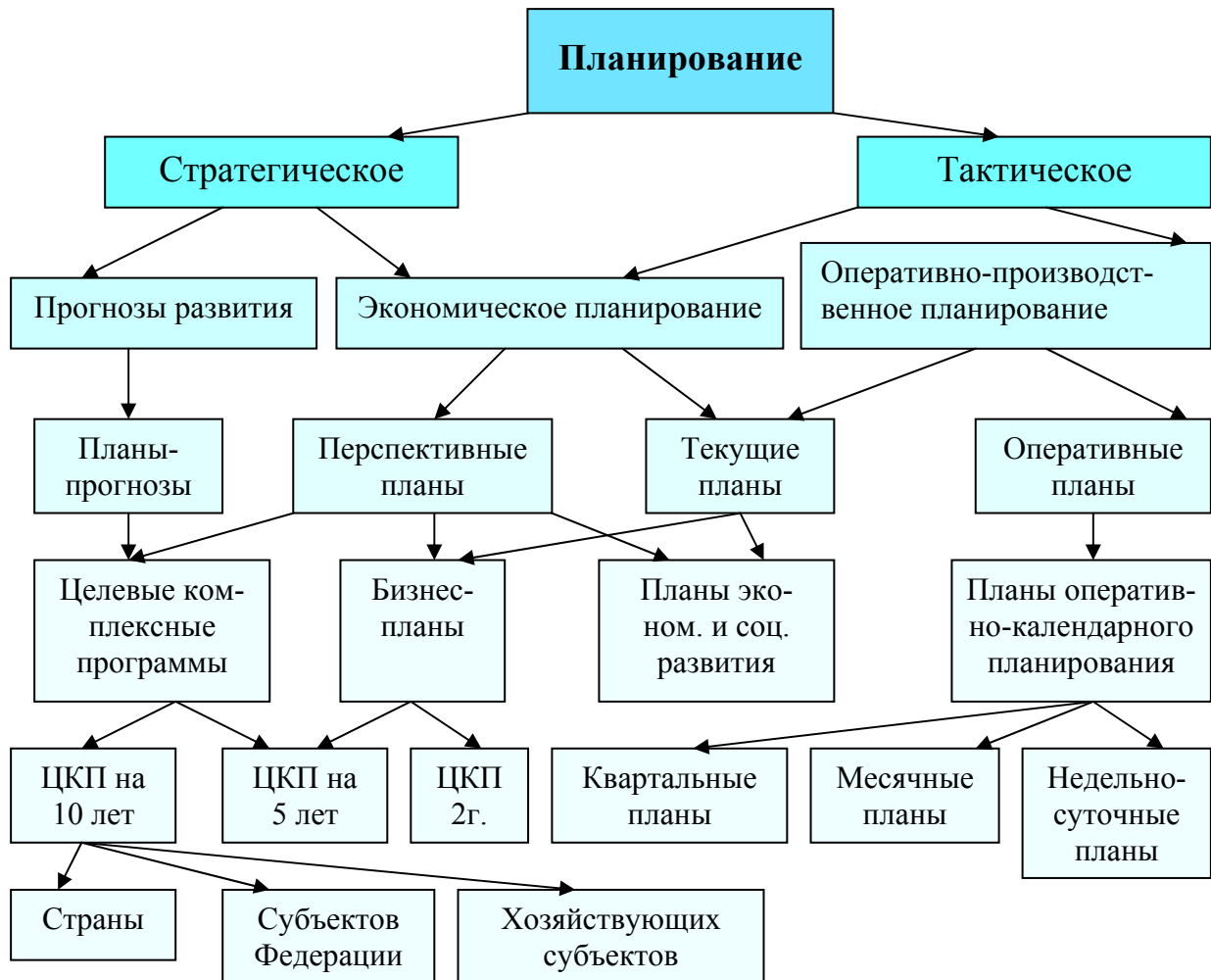


Рис. 1.1. Схема видов планирования

Оперативно-производственное планирование является наиболее изученным видом планирования, поскольку его основы разрабатывались еще в плановой, или административно-командной экономике. Стратегическое планирование мало изучено и требует более тщательного анализа и проработки. В основу любого вида планирования положены принципы планирования.

Принципы планирования

Методологическую основу планирования составляют принципы, методы и задачи планирования. К основным *принципам* относятся:

- принцип комплексности;
 - непрерывности;
 - адаптивности;
 - обоснованности;
 - оптимальности.
1. Принцип **комплексности** состоит в том, что планирование охватывает все сферы деятельности предприятия .
 2. Принцип **непрерывности** – разработка плана осуществляется постоянно и обусловлена тем, что все планы взаимосвязаны.
 3. Принцип **адаптивности** – планы могут быть скорректированы в зависимости от происходящих изменений во внешней и внутренней среде предприятия.
 4. Принцип **обоснованности** – разработка планов осуществляется на основе анализа данных (имеющейся информации), полученных расчетным путем, и сопоставления этих значений с данными конкурентов, которые получены на основе информации о них.
 5. Принцип **оптимальности** – позволяет целесообразно использовать ресурсы и применять экономико-математический аппарат для выбора критерия и системы ограничений.

В ходе планирования участвуют руководитель предприятия, формирующий главную цель деятельности; начальник планового отдела, который координирует работу всех служб предприятия и объединяет их отдельные части в единое целое.

Процесс разработки плана включает в себя следующие этапы:

1. Выбор цели (стратегической).
- ↓
2. Формирование тактических задач.
- ↓
3. Разработка путей осуществления тактических задач.
- ↓
4. Контроль за их достижением.

Последовательность планирования

Процесс планирования с учетом работы отделов и служб предприятия выглядит следующим образом:

1. Выбор цели.
2. Определение потребности в ресурсах.
3. Организация процесса планирования.
4. Контроль за исполнением.
5. Координация работы всех отделов.
6. Корректировка задач.

В настоящее время на Западе наиболее распространены пять основных принципов планирования, сформулированные А. Файолем:

- принцип необходимости;
- единства;
- непрерывности;
- гибкости;
- точности.

Наряду с уже сложившимися принципами Аккофф предложил включать в рассмотрение еще 2 принципа: участия и холизма.

Принцип **участия** показывает активное воздействие персонала предприятия на процесс планирования. «Никто кроме нас самих не сможет так эффективно планировать».

Принцип **холизма** состоит из 2 частей: координации и интеграции.

Принцип *координации* предполагает согласование взаимодействия объектов одного уровня, а процесс планирования осуществляется во взаимосвязи с подразделениями (взаимосвязь стратегического и тактического планирования).

Интеграция – связь между объектами разных уровней, которая позволяет осуществлять процесс планирования во взаимосвязи с учетом планирования каждого уровня.

Таким образом, принцип холизма представляет собой планирование одновременно и во взаимозависимости.

В условиях плановой экономики планирование осуществлялось «сверху вниз» путем выдачи контрольных цифр из министерств и ведомств, даже штатное расписание спускалось из министерства и не подлежало никаким изменениям. В основном применялся директивный тип планирования, который позволял обеспечивать необходимыми ресурсами всех товаропроизводителей. Этот принцип получил название «сверху вниз». В настоящее время в условиях рыночной среды планирование стало носить индивидуальный характер (рекомендательный) и основываться на принципе «снизу вверх», суть которого состоит в том, что процесс планирования

на предприятии осуществляется самостоятельно без какого-либо вмешательства и процесс производства – на усмотрение руководства предприятия. В условиях рынка государственные предприятия планируют свою деятельность «сверху вниз».

За рубежом выделяют **4 временных типологии** в процессе планирования:

1. Планирование, ориентированное на прошлое (*реактивное планирование*). Суть данного вида плана состоит в том, что процесс планирования осуществляется с учетом особенностей развития прошлого периода, которое представляет собой систему, позволяющую учитывать особенности состояния внешнего и внутреннего рынков, включая традиции той местности, где осуществляется процесс планирования.

2. *Инактивное планирование* ориентируется на настоящее и ставит целью стабильность деятельности предприятий с учетом развития НТП, которым располагают страна, регион, предприятие на сегодняшний момент времени.

3. *Преактивное планирование* ориентировано на будущее. Сущность состоит в том, что оно ориентируется на достижения НТП и использует свой опыт в производственной деятельности. Этот тип планирования целесообразно применять в том случае, если период времени ограничен незначительным промежутком.

4. *Интерактивное планирование* состоит в том, что оно ориентировано на взаимодействие прошлого, настоящего и будущего и позволяет достичь намеченной цели путем приспособления, адаптации к прошлому, настоящему и будущему.

В процессе планирования участвуют структурные подразделения в лице отделов и служб, различные виды ресурсов и непосредственные участники плановой деятельности. Эта схема представлена на рис. 1.2.

Цель стратегического плана – осуществлять перспективы развития предприятия посредством участия всех структурных подразделений. Координацию деятельности стратегического плана и контроль за его осуществлением обеспечивает руководитель предприятия.

Целью разработки *тактического плана* считается реализация задач по осуществлению стратегического планирования на основе полной и объективной информации об участии всех структурных подразделений предприятия. Разработка тактического плана сопряжена с меньшими рисками,

так как касается внутренних проблем предприятия и имеет меньший временной лаг для реализации.



Рис. 1.2. Схема участников процесса планирования

Для осуществления процесса планирования формируются структурные подразделения из высококвалифицированных специалистов предприятия, которые выполняют процесс стратегического и тактического планирования, отчитываясь за его результаты перед руководителем. Стратегический план при его разработке требует значительных затрат времени и финансовых средств, тактический план требует меньше финансовых средств для его реализации.

Процесс планирования включает:

- планирование материальных ресурсов;
- планирование трудовых ресурсов;
- планирование финансовых ресурсов.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте классификацию прогнозов.
2. Дайте классификацию планов.
3. Назовите основные показатели прогнозов и планов.
4. Дайте понятие методологии планирования
5. Назовите этапы государственного прогнозирования и планирования.
6. Перечислите основные принципы планирования.
7. Укажите принципы планирования по А. Файолю.
8. Охарактеризуйте временные типологии в процессе планирования.

9. Дайте классификацию планов в процессе планирования.
10. Перечислите участников структурных подразделений осуществляющих планирование.
11. Укажите отделы и службы, принимающие участие в планировании.

ГЛАВА 3. ТАКТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Цель *разработки тактического плана* – реализация задач по осуществлению стратегического плана на основе полной и объективной информации об участии всех структурных подразделений предприятия. Разработка тактического плана сопряжена с меньшими рисками, так как касается внутренних проблем предприятия и имеет меньший временной лаг для реализации.

Тактический план состоит из 3 основных функций:

- прогнозирование;
- координация;
- контроль.

Проведенный анализ тактических планов свидетельствует о том, что он должен включать следующие разделы:

1. Производство и реализация продукции.
2. Материально-техническое обеспечение производства.
3. Персонал и оплата труда.
4. Издержки производства.
5. Финансовый план.

В состав **1-го раздела** плана включаются анализ производственной мощности предприятия, объем произведенной продукции и выручка от реализации продукции.

2-й раздел – материально-техническое обеспечение. Основные показатели в данном разделе плана следующие:

- величина оборотных средств, выделенных предприятием для обеспечения закупочной деятельности предприятия;
- оборачиваемость оборотных средств;
- заключение договоров о поставке продукции с указанием времени поставки;
- определение оптимального запаса ресурсов на складах, позволяющего обеспечить необходимый ритм работы предприятия.

3-й раздел включает:

- численность персонала, необходимую для выполнения этого объема работ;
- выработку, приходящуюся на одного работника предприятия;
- среднюю зарплату;
- коэффициент текучести кадров и причины увольнения работников.

4-й раздел включает анализ прямых и косвенных издержек плюс затраты по статьям и элементам.

В **5-м разделе** анализируются финансовые потоки на предприятии и рассчитываются коэффициенты финансовой устойчивости предприятия, платежеспособности, потребительского спроса, осуществляется проверка предприятия на банкротство.

Содержание тактического плана представлено на схеме рис. 1.3.

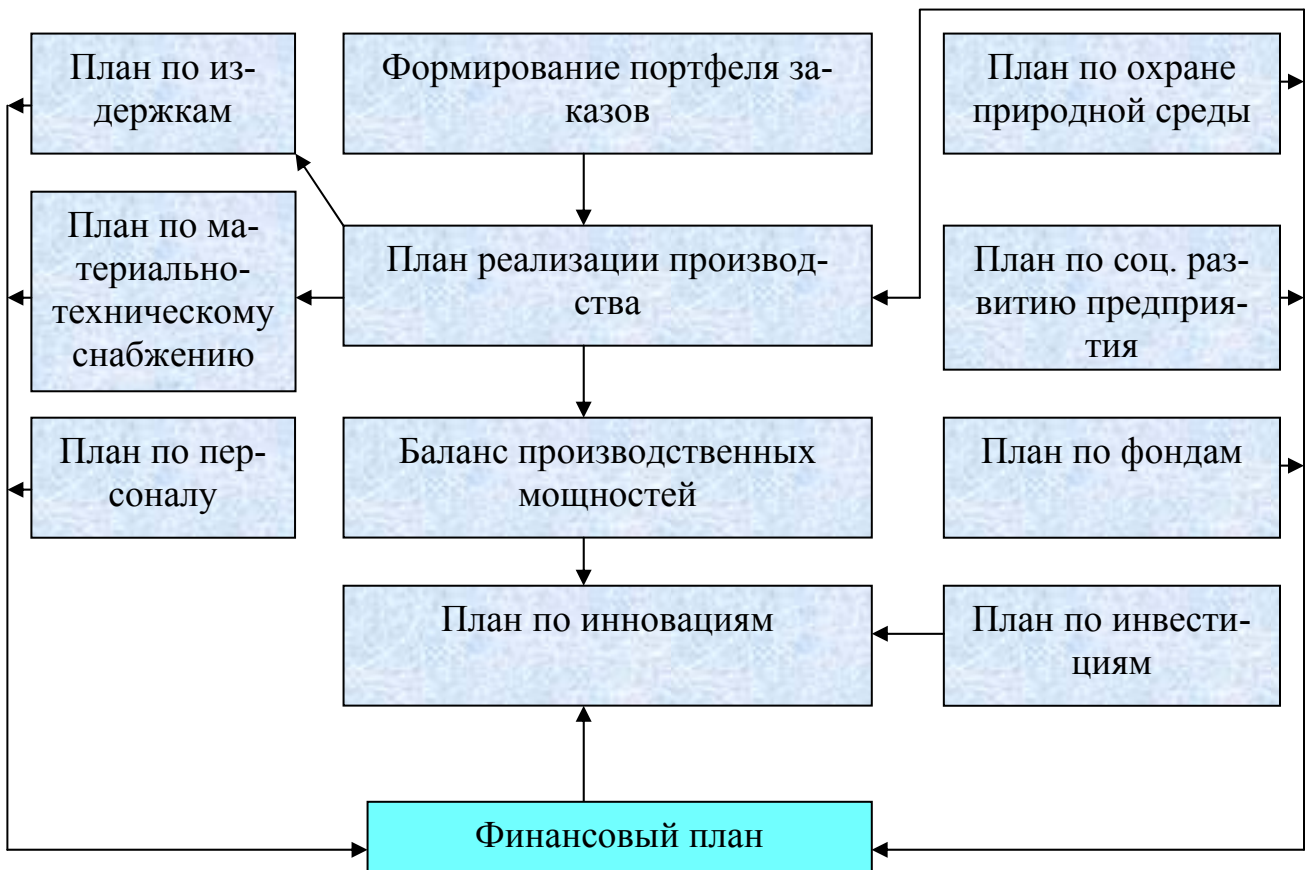


Рис. 1.3. Содержание тактического плана

В процессе тактического планирования должны быть выполнены следующие работы:

1. Анализ произведенных работ за предшествующий период времени и выявление резервов производства.

2. Сбор предложений работников по реализации стратегии.

Тактический план разрабатывается в **два этапа**:

Подготовительный – начинается за полгода до планируемого периода. В этот период проводятся технико-экономический анализ деятельности предприятия, маркетинговые исследования и осуществляется проект разработки плана.

Окончательный – осуществляется корректировка плана по ресурсам, и работу необходимо выполнить за 1-2 месяца до начала планирования. Проект плана обсуждается на Совете директоров и принимается окончательный вариант, который утверждается руководителем.

Рассмотрим пример разработки тактического плана на предприятии и построим сетевой график (рис. 1.4).

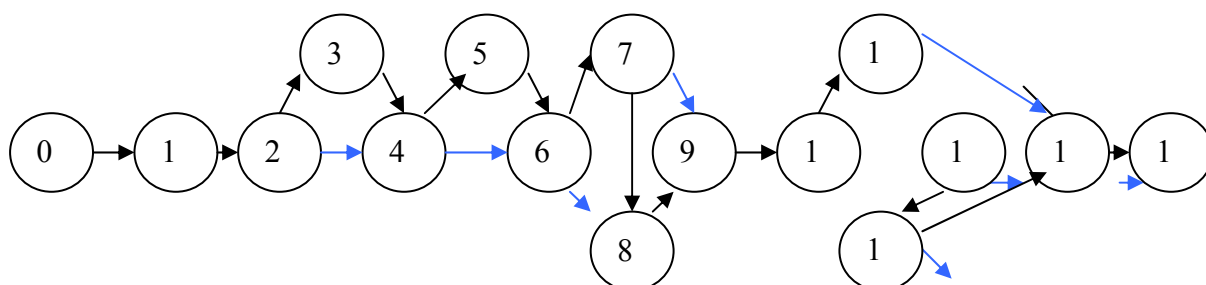


Рис. 1.4. Модель сетевого графика по разработке тактического плана

Содержание видов работ по исполнителям с учетом трудоемкости выполняемых работ вынесено в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Шифр	Содержание	Исполнители	Трудоемкость, %
0-1	Издание приказа о порядке и сроках разработки плана	Планово-экономические службы	
1-2	Формирование портфеля заказов	Отдел маркетинга	16,7
2-3	Планирование инноваций	Все службы предприятия	8,9
3-4	Составление плана производства и реализации продукции	Производственный отдел, плановый отдел, отдел сбыта	11,1
4-5	Разработка норм и нормативов	Все службы предприятия	8,9

Окончание табл. 1.1

Шифр	Содержание	Исполнители	Трудо- емкость, %
5-6	Планирование показателей экономической эффективности	Плановый отдел	6
6-7	Планирование персонала и оплаты труда	ОТИЗ, плановый отдел	7,4
7-8	Планирование материально-технического обеспечения	Отдел материально-технического обеспечения и сбыта	9,4
8-9	Планирование издержек производства, прибыли, рентабельности	Планово-экономический и финансовый отделы	6,7
9-10	Планирование фондов специального назначения	Планово-экономический, финансовый отделы, бухгалтерия	4,4
10-11	Планирование инвестиций и капитального строительства	Отдел кап. строительства, планово-экономический и финансовый отделы	6,7
11-12	Планирование соц. развития коллектива	Планово-экономический отдел	4,4
12-13	План по охране природы и использованию природных ресурсов	Планово-экономический отдел, техническая служба предприятия	4,4
13-14	Планирование финансов	Планово-экономический и финансовый отделы	5
	ИТОГО		100
14-15	Утверждение плана на уровне руководителя предприятия		

Трудоемкость и объем операций зависят от спецификации производства, ассортимента продукции и имеющихся мощностей, а также от по-

ставщиков и потребителей продукции. Данная трудоемкость определена на примере предприятия с численностью персонала от 2000 до 6000 человек.

В настоящее время используются следующие виды планов:

1. Производственно-экономический план предприятия с учетом социальных аспектов деятельности.
2. Бизнес-план, который позволяет осуществлять среднесрочное планирование на предприятиях различных форм собственности.
3. План капитального строительства.

Состав стройфинплана

Многие предприятия, имеющие ограниченный доход, разрабатывают план социально-экономического развития, который позволяет предприятию осуществить анализ деятельности и разработать мероприятия, способствующие развитию предприятия. Этот план разрабатывается на годовую программу работ и включает в себя следующие разделы (*стройфинплан*):

1. План ввода в действие производственных мощностей необходимый для анализа имеющихся производственных мощностей на предприятии и выполнения плана с учетом имеющихся возможностей в зависимости от объема заключенных договоров. В этом случае коэффициент напряженности плана определяется:

$$K_{\text{напр}} = V_{\text{план}} / V_{\text{нормат}},$$

где $K_{\text{напр}}$ – коэффициент напряженности плана, который может быть рассчитан по различным показателям; $V_{\text{норм}}$, $V_{\text{план}}$ – нормативные и плановые величины показателя мощности предприятия.

2. План технического развития предусматривает внедрение новой техники на производстве путем разработки плана относительно технических мероприятий по внедрению новой техники.

3. План механизации работ предусматривает разработку плана по обеспечению строительной организации механизмами, способствующими выполнению производственной программы. В этой связи в настоящее время строительные организации используют собственную технику на балансе, арендуют в других организациях или оформляют в лизинг.

4. План по труду предусматривает обеспечение программы работ необходимыми трудовыми ресурсами, позволяющими осуществлять качественные работы.

5. План работ подсобно-вспомогательных производств. В подсобных производствах производят мелкоштучные элементы, необходимые для строительных работ, которые выполняются на территории самой строительной организации во вспомогательных цехах. Следует заметить, что подсобные производства находятся на самостоятельном балансе, имеют свой расчетный счет в банке и составляют отчет о прибылях и убытках.

6. План материально-технического снабжения (МТС) позволяет удовлетворять потребности стройки в материальных ресурсах. Для этого строительные организации формируют постоянную клиентуру, которая обеспечивает их максимальным объемом необходимых ресурсов. Это способствует тому, что устанавливаются достаточно прочные связи между организациями, позволяющие функционировать посредством взаимных интересов.

7. Смета накладных расходов разрабатывается с учетом издержек прошлого периода путем применения индекса инфляции и увеличения их, а также с учетом корректировки сегодняшнего момента.

8. План по прибыли и издержкам производства включает в себя разработку мероприятий по снижению издержек производства за счет выявленных факторов, связанных с экономией материальных ресурсов, строительной техники и ростом производительности труда.

9. Финансовый план позволяет определять доходы по всем источникам финансирования и осуществлять отчисления в бюджет.

10. План социального развития коллектива предусматривает разработку мероприятий по улучшению условий труда и быта работников, а также внепроизводственных мероприятий, способствующих улучшению здоровья работников предприятия (санаторно-курортное лечение, дни здоровья, спортивные соревнования).

11. План мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов разрабатывается в строительстве для обеспечения санитарного состояния стройплощадок, водных источников и земельных ресурсов в надлежащих экологических условиях.

Вопросы для самоконтроля

1. Укажите функции тактического планирования.
2. Назовите основные разделы тактического плана.
3. Расскажите содержание тактического плана.
4. Перечислите основные разделы стройфинплана.

ГЛАВА 4. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Процесс стратегического планирования

Цель стратегического плана – осуществлять перспективы развития предприятия посредством участия всех структурных подразделений. Координацию деятельности стратегического плана и контроль за его осуществлением обеспечивает руководитель предприятия.

Стратегическое планирование – вид деятельности, который состоит в разработке стратегических целей, реализация которых позволит обеспечить эффективное функционирование экономической системы в долгосрочной перспективе.

При разработке стратегических планов необходимо ориентироваться на долгосрочную перспективу, на имеющиеся в наличии ресурсы и на изменение внешней и внутренней среды.

Вместе с тем многие предприятия не имеют возможности планировать свою деятельность, а осуществляют прогнозирование, которое позволяет учитывать неопределенность развития с учетом заложенной динамики развития. Таким образом, *прогнозирование* – процедура стратегического планирования, которая состоит в научном предвидении состояния объекта в определенный момент в будущем.

Прогнозирование имеет 2 функции: предсказательную и предписательную.

Предсказательная функция состоит в описании возможных перспектив развития в будущем. Предписательная состоит в подготовке управленческих решений различных проблем планирования и использовании информации о будущем.

Прогнозы бывают поисковые и нормативные.

Поисковые прогнозы основаны на условном продолжении текущего развития в будущем с учетом прошлого и настоящего. Нормативные прогнозы осуществляются в том случае, чтобы определить пути и сроки достижения в будущем.

Стратегическое планирование состоит из 7 взаимосвязанных этапов (рис. 1.5).

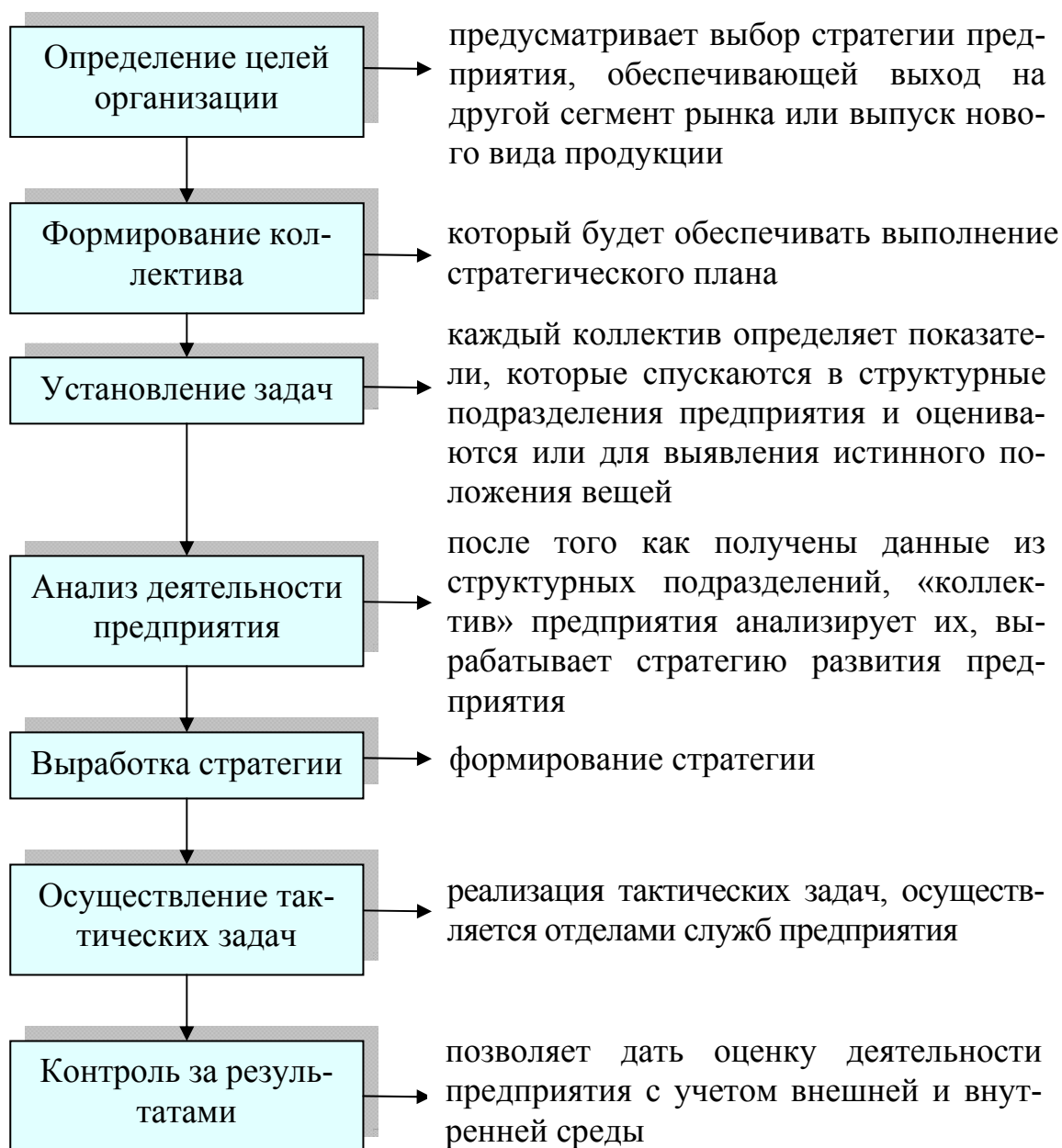


Рис. 1.5. Процесс стратегического планирования

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте классификацию прогнозов.
2. Укажите этапы стратегического планирования.
3. Дайте понятие стратегического планирования.

ГЛАВА 5. ДОЛГОСРОЧНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

5.1. Классификация прогнозов

Прогноз – комплекс аргументированных предложений относительно будущих параметров развития экономической системы.

Задачи прогноза: дать объективную оценку и представление о будущем развитии экономической системы. В настоящее время существует следующая классификация прогнозов: поисковые и целевые.

Поисковый прогноз показывает, каким может быть развитие экономики при условии, что характер государственного воздействия не изменится.

Целевые прогнозы определяют цели, которые указываются государством и стоят перед экономикой страны, и возможные пути для их реализации.

Кроме того, прогнозы бывают основанные на краткосрочных целях и целях, основанных на будущем. При прогнозировании необходимо соблюдать баланс между краткосрочными прогнозами и прогнозами, основанными на будущем. В настоящее время используется следующая система прогнозов:

- 1) прогнозы последствий от вероятного наступления событий в стране и за рубежом;
- 2) прогнозы развития отдельных отраслей экономики, видов производства и территорий;
- 3) демографические прогнозы;
- 4) социальные;
- 5) научно-технические;
- 6) внешнеэкономические;
- 7) экологические.

Все эти прогнозы связаны между собой, поскольку представляют составную часть социально-экономического прогноза страны. При разработке прогнозов учитывают движение материальных потоков, способы формирования денежных потоков, динамику цен и их влияние на производство и распределение, конвертируемость рубля.

В большинстве стран сложилась такая ситуация, которая позволяет выявить 5 основных пороков современной модели западной системы, которые были сформулированы Джорджем Соросом:

- 1) несправедливое распределение благ;
- 2) нестабильность финансовой системы;
- 3) угроза со стороны монополий и олигархов;
- 4) неоднозначность роли государства;
- 5) проблема национального согласия.

От преодоления этих пороков зависит будущее развитие нашей экономической системы.

Прогнозирование – одна из форм плановой деятельности, которая состоит в научном предвидении состояния объекта в определенный момент в будущем, который основан на анализе тенденций социально-экономического развития объекта в прошлом и экстраполяции этих тенденций в будущем.

При прогнозировании используются две функции: предсказательная и предписательная.

Предсказательная функция состоит в описании возможных перспектив состояния объекта прогнозирования в будущем. *Предписательная* – в подготовке проектов решения различных проблем с использованием информации о будущем.

По масштабу прогнозы бывают:

- макроэкономические, которые обеспечивают развитие экономической системы в целом;
- структурные, включая межотраслевые и межрегиональные прогнозы, которые обеспечивают развитие отраслей и регионов;
- прогнозы развития комплекса, включая топливно-энергетический, аграрный, инвестиционный, производственный;
- прогнозы развития хозяйствующих субъектов, которые обеспечивают развитие предприятий.

По виду решаемых проблем прогнозы бывают стратегические, тактические, оперативные.

По времени действия прогнозы делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Долгосрочный прогноз связан с принятием стратегических решений (разработкой новых товаров, выходом на новые рынки и др.) и разрабатывается на длительный период времени – 5, 10 и более лет.

Среднесрочный прогноз связан с разработкой тактических задач и составляется на срок от 3 до 5 лет. Краткосрочный прогноз относится к разработке бюджета, финансов, сырья и материалов, рабочей силы, плана производства и выбору тактики. Краткосрочный прогноз разрабатывается на срок от 1 до 3 лет. Таким образом, *прогнозирование* – процедура стратегического планирования, которая состоит в научном предвидении состояния объекта в определенный момент в будущем.

Процесс прогнозирования можно представить в виде следующей схемы (рис. 1.6).

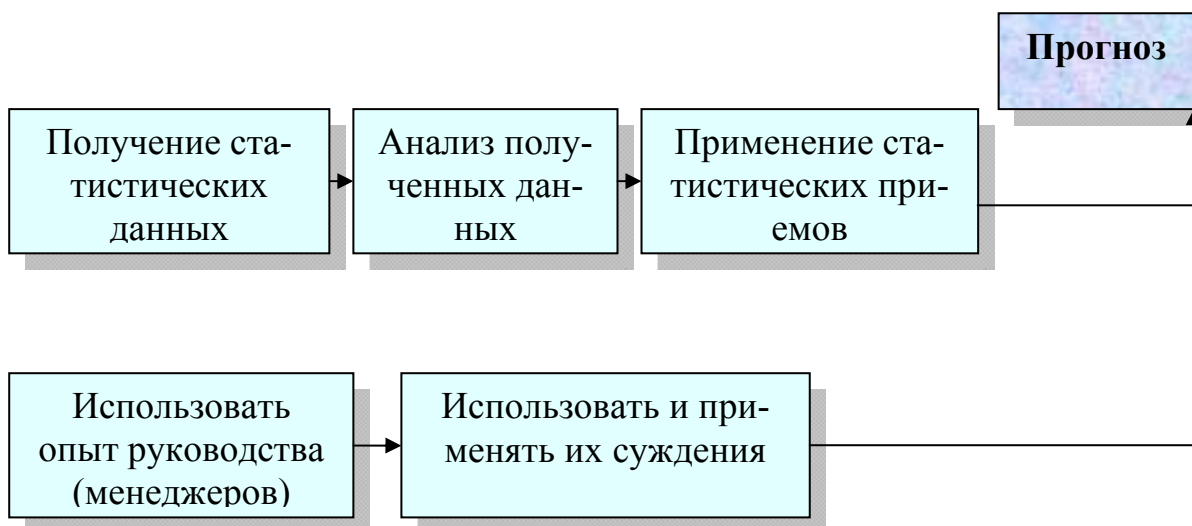


Рис. 1.6. Последовательность прогнозирования

В процессе прогнозирования необходимо учитывать как субъективные, так и объективные моменты. Субъективные моменты учитываются при принятии управленческих решений при выработке суждений, а объективные моменты – при применении экономико-математических методов и расчетов.

В настоящее время наиболее распространенным считается демографический прогноз, который позволяет определять тенденцию и динамику рождения и смерти населения, используемую впоследствии в экономическом прогнозе. Академией наук Российской Федерации разрабатывается технологический прогноз, который позволяет отслеживать тенденции развития науки и техники в краткосрочном и долгосрочном периодах и обеспечить социально-экономическое развитие общества.

Применяются следующие методы прогнозирования:

- обследование (субъективный метод, который основывается на мнениях людей);
- количественный метод (представляет собой объективно то, что сделано людьми).

Кроме того, проводится тестирование, которое не всегда носит объективный характер, так как может искажать те или иные факты. Тестирование имеет недостатки: субъективность и распыление ответственности.

В настоящее время наиболее распространенным считается построение модели поведения рынка, которая применяется для прогнозирования развития и разработки альтернативных планов. Применяют описывающие модели и модели принятия решений.

5.2. Методы прогнозирования деловой среды

Прогнозирование, по мнению отечественного футуролога Бестужева-Лады, должно основываться на предсказаниях. *Предсказание* – это описание возможных или желательных аспектов, состояний или проблем в будущем. Предсказание включает: предчувствие и предугадывание (рис. 1.7).

Предчувствие – описание будущего развития предприятия на основе эрудиции и работы подсознания. *Предугадывание* – использование житейского опыта и знаний каких-либо обстоятельств.

Прогнозирование предшествует планированию и в то же время является его составной частью.

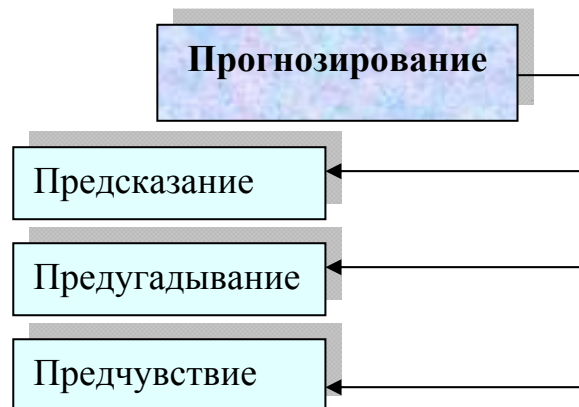


Рис. 1.7. Элементы прогнозирования

Прогнозирование – это предсказание будущего состояния внешней и внутренней среды, основанное на научных методах и интуиции. Для предсказания будущего применяются следующие типы прогнозирования: 1) прогнозирование, основанное на творческом видении будущего. Данный тип прогнозирования, используя субъективные знания прогнозиста, его интуицию, позволяет предсказывать возможное изменение экономической системы; 2) поисковое прогнозирование состоит из двух составных частей: традиционного и новаторского (рис. 1.8).

Сущность состоит в научном прогнозировании от настоящего к будущему на основе имеющейся информации о будущем.

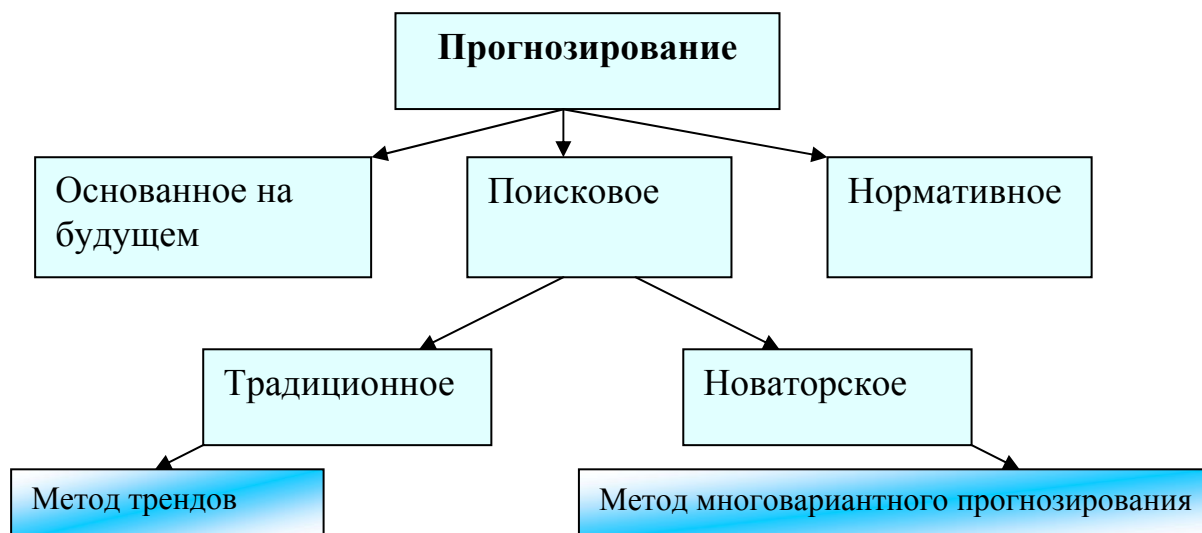


Рис. 1.8. Классификация прогнозов

Традиционный подход в прогнозировании предусматривает, что экономическое развитие происходит постепенно и непрерывно, и поэтому прогноз представляет собой проекцию (экстраполяцию) из прошлого в будущее.

Традиционное прогнозирование получило название экстраполятивное прогнозирование.

Новаторское прогнозирование состоит в том, что внешняя и внутренняя среда подвержены постоянным изменениям, вследствие чего развитие происходит скачкообразно и прерывисто. Поэтому существует несколько вариантов будущего развития экономической системы. Новаторский (альтернативный) подход появился в 80-е годы прошлого века и являлся самым распространенным в практике планирования.

3. Нормативный метод прогнозирования состоит в том, что внешняя и внутренняя среды подвержены постоянным изменениям, поэтому предприятие для установки ориентиров в будущем должно опираться на стратегические цели, а результат развития фирмы оценивать исходя из этих целей. В этом случае применяются качественные методы исследования.

В связи с воздействием фирмы на свое развитие в будущем прогнозы делятся на активные и пассивные. Активный прогноз предполагает активное воздействие фирмы на свое развитие в будущем. Пассивный состоит в том, что изменения во внешней среде не связаны с действиями фирмы.

В зависимости от вероятности происхождения событий прогнозы бывают вариантные и инвариантные.

Вариантный прогноз основан на неопределенности будущей среды и предусматривает несколько вариантов развития состояния экономической системы в будущем. Каждый вариант учитывает специфическое состояние будущей среды фирмы, которое называется сценарием. Если же вероятность прогнозируемых событий велика, то прогноз включает один вариант развития, который является *инвариантным*, основанным на экстраполятивном подходе.

По способам представления результатов прогнозы бывают точечные и интервальные. *Точечный* прогноз включает единственное знание прогнозируемого показателя. *Интервальный* прогноз – такое предсказание будущего, в котором предполагается некоторый интервал или диапазон значений прогнозируемого показателя.

В настоящее время наиболее распространенными методами прогнозирования считаются:

- 1) метод экспертных оценок;
- 2) экстраполяции трендов;
- 3) регрессионного анализа;
- 4) экономико-математические модели.

Методы экстраполяции трендов и регрессионного анализа объединяются в общее понятие «методы анализа временных рядов». Метод экспертных оценок и экономико-математические модели объединяются в общее понятие «методы причинных связей».

Метод экспертных оценок (рис. 1.9) предусматривает высказывание экспертов о будущем состоянии экономической системы на основе рациональных суждений и интуитивных знаний. Методы экспертных оценок делятся на индивидуальные и коллективные.

К *индивидуальным* методам относятся метод сценариев, методы интервью и аналитических докладных записок.

Метод интервью – беседа организатора с экспертом о будущем состоянии развития экономической системы.

Метод сценариев состоит в том, что эксперт в письменном виде описывает будущее положение экономической системы, высказывая свою точку зрения.

Метод аналитических докладных записок использует научное изложение материала о положении дел в экономической системе в будущем и включает особенности развития фирмы с учетом НТП.

Коллективные методы прогнозирования деловой среды:

- метод «комиссий»;
- метод мозговых атак;
- метод Дельфи.

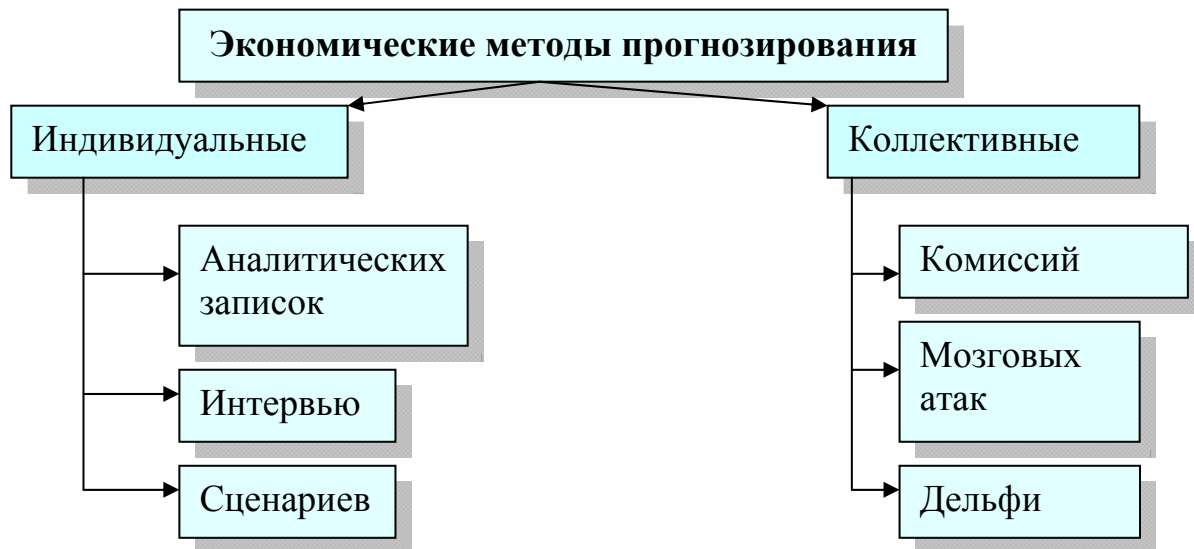


Рис. 1.9. Классификация экономических методов прогнозирования

Коллективные методы проводятся в следующей последовательности:

- сбор необходимых данных для проведения исследований;
- осуществление оценок экспертов по вопросу анализа рассматриваемой проблемы;
- статистические методы обработки полученных данных.

Сущность *метода комиссий* состоит в том, что необходимо разработать мероприятия по принципу круглого стола, обсуждение вопросов в котором будут осуществлять различные эксперты.

Метод мозговых атак наиболее распространенный, так как позволяет осуществлять генерацию идей, которые высказывают эксперты по тому или иному направлению. В состав экспертов включают от 6 до 12 человек, это люди разных профессий и специализации. Как правило, метод мозговых атак проводится в нерабочей обстановке, с выездом в зону отдыха. Для генерации идей достаточно 2 – 3 дня, в течение этого срока формируются идеи и решаются задачи вывода предприятия из сложившейся ситуации путем реализации этих идей.

Метод Дельфи впервые был применен известным экспертом корпорации, математиком по образованию, Олафом Хельмером. Он был назван в честь древнегреческого города Дельфи, который прославился своими

предсказателями. Метод основан на анкетном опросе специалистов этой области знаний. Данные, полученные в анкетах, обрабатываются математическим путем и формируется мнение экспертов, входящих в интеллектуальный коллектив. Как правило, первый опрос мнений экспертов дает значительный разброс мнений, поэтому процедура опроса повторяется 3 – 4 раза. Причем предварительно перед каждым опросом экспертов знакомят с мнениями, полученными в предыдущем опросе, чтобы эксперт мог получить дополнительную информацию о предмете опроса. Опрос проводится до тех пор, пока не будет сформирован узкий диапазон мнений.

Метод сценариев. При применении данного метода практикуется разработка трех вариантов сценариев: оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного.

Данный метод используется в случае обоснования новых технологий развития регионов и страны в целом, а также для формирования и развития сегмента рынка. Используются качественные методы и интервальные прогнозы. Применение метода сценариев осуществляется в несколько этапов:

- 1) необходимо собрать и проанализировать базовую информацию;
- 2) выявить критические точки в бизнесе и оценить их влияние на деятельность организации;
- 3) в случае многовариантных сценариев необходимо описать несколько альтернативных показателей;
- 4) формируются комбинированные наборы при помощи комплексных программ и из предложенных вариантов выбираются три. Основным критерием отбора являются сочетаемость высказанных предложений в наборе, наличие большого числа переменных, высокая вероятность свершения событий, относящихся к набору предложений;
- 5) анализируются данные 3-го и 4-го этапов, после чего корректируются данные, которые получены на 4-м этапе;
- 6) введение в анализ разрушительных событий. Суть этого этапа состоит в том, что необходимо предусмотреть форс-мажорные обстоятельства, связанные с наводнениями, землетрясениями, а также технологическими взрывами, которые могут оказать отрицательное воздействие на деятельность предприятия, поэтому необходимо эти инциденты учитывать при составлении сценариев;
- 7) на данном этапе сопоставляются стратегические проблемы фирмы и выбранные варианты развития, определяется степень воздействия этих вариантов развития на деятельность фирмы.

5.3. Технологические методы прогнозирования

При разработке стратегии деятельности предприятий необходимо учитывать исследования и разработки в технологии, а также научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах. Важным моментом прогнозирования является выбор фирмой тех технологий, на которых она должна сосредоточиться. Для этого необходимо изучать публикации в специальной литературе, а также сведения, которые предоставляют как поставщики, так и потребители. Технологическое прогнозирование (рис. 1.10) может использовать экономические методы (метод Дельфи, сценариев), а также те методы, которые характерны для технологического прогнозирования (рис. 1.10).

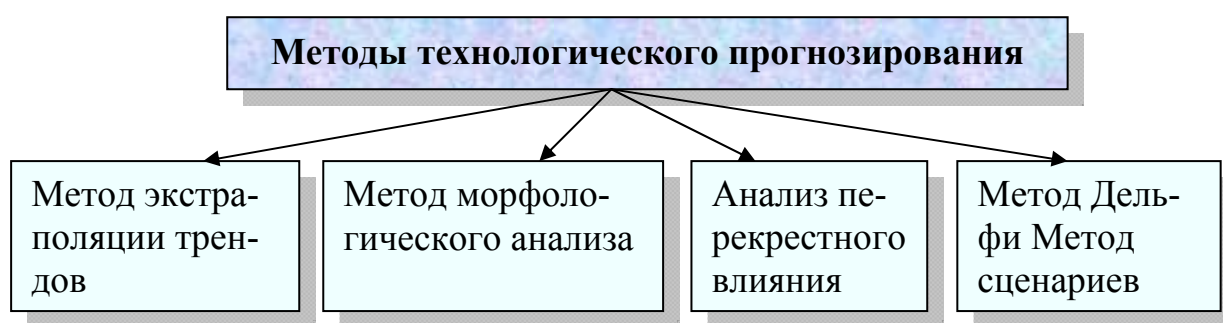
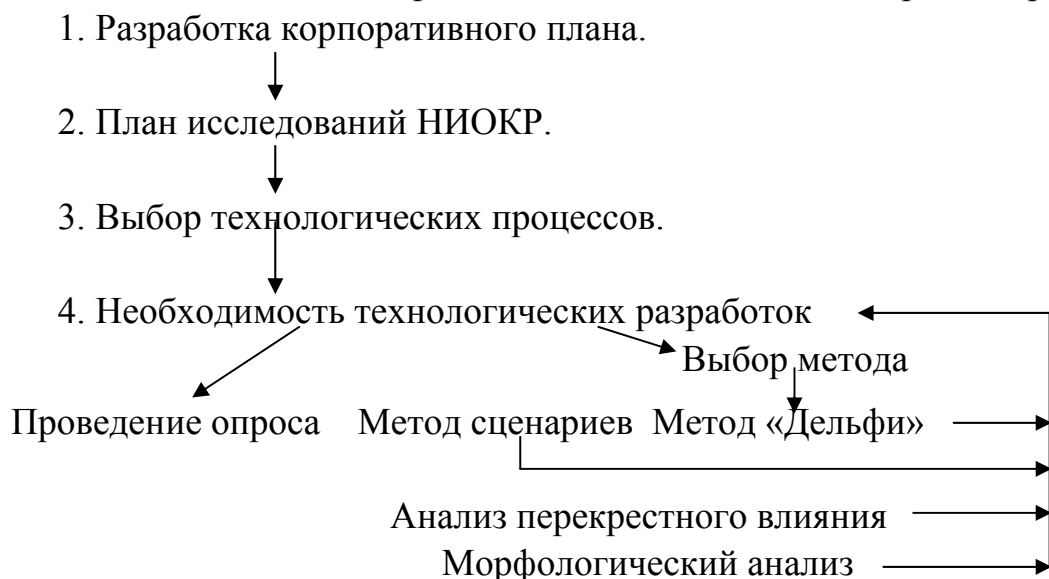


Рис. 1.10. Классификация методов технологического прогнозирования

Последовательность проведения технологического прогнозирования:



Метод экстраполяции трендов – наиболее распространенный метод, применяемый при планировании и прогнозировании. Сущность состоит в том, что используются математический аппарат и методы линейного про-

граммирования, разрабатывается три варианта развития событий: пессимистический, оптимистический и средний.

Сущность метода экстраполяции трендов состоит в построении тренда и в том, что он дает возможность построить среднее значение наиболее вероятного свершения событий. Причем, значения трендов отклоняются в большей или меньшей степени относительно значения «дельта» (Δ), поэтому построение тренда позволяет выявить наиболее вероятный результат развития событий.

Метод морфологического анализа представляет собой матрицу, в которой заложены характеристики технологических процессов и возможные варианты технологий. Сущность метода состоит в том, что каждому продукту соответствует вполне определенная технология его производства, причем количество вариантов технологий может быть значительным и предприятию важно остановиться на той, которая ему наиболее выгодна (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Данные морфологического анализа

Продукт	Технология А	Технология Б	Технология В	Технология Г
№1	+	+	+	+
№2	+			

Анализ перекрестного влияния. Сущность состоит в том, что многие технические достижения могут применяться в отдельных отраслях экономики и в то же время подвергаться воздействию других технологий. Характер воздействия одного явления на другое оценивается по 10-балльной шкале. Такое перекрестное влияние заносится в табл. 1.3. Этот метод может сочетаться с методом Дельфи.

Таблица 1.3

Данные перекрестного влияния

Явление и технологии	Перспективный прогноз	Явления, подвер- гающиеся влиянию						Перекрестный прогноз
		1	2	3	4	5	...	
								Вероятность
1		X						
2			X					
3				X				
4					X			
5						X		

X – невозможность перекрестного влияния.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите функции прогнозирования.
2. Какие типы прогнозирования вам известны?
3. Приведите классификацию прогнозов.
4. Перечислите экономические методы прогнозирования.
5. Назовите методы технологического прогнозирования.

ГЛАВА 6. ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Понятие и порядок разработки целевых комплексных программ

Программно-целевое планирование (ПЦП) стало применяться в СССР как средство концентрации ресурсов на основных направлениях развития страны и как элемент преодоления противоречий между отраслевым и территориальным планированием. Поскольку отраслевое планирование способствует ускорению научно-технического прогресса, но ведет к ведомственной разобщенности, то территориальное планирование обеспечивает развитие инфраструктуры, но способствует региональной замкнутости.

Программно-целевое планирование исключает односторонний подход к планированию и позволяет объединить централизованное начало с самостоятельностью хозяйствующих субъектов, способствует межотраслевым и территориальным связям. Поэтому программно-целевой метод стал основным методом планирования, а целевая комплексная программа – основным плановым документом, осуществляющим увязку по ресурсам, срокам, исполнителям.

Сущность ПЦП состоит в том, что оно позволяет применять два подхода – централизованный и субъектов федерации. Данный подход обеспечивает социально-экономическое развитие во взаимосвязке с балансовым и другими методами планирования. Особенностью целевых комплексных программ является подход, который позволяет делить участников по исполнителям, по финансовым ресурсам, срокам выполнения работ и контролирующим органам. Таким образом, формируется документ, который увязывается по всем этим элементам с учетом разработки федеральных, региональных и местных целевых программ. Порядок разработки целевых комплексных программ:

- 1) определяются приоритетные проблемы, требующие скорейшего решения;

- 2) создается Центр президентских программ администрации Президента РФ;
- 3) органы исполнительной власти на местах вносят свои предложения в постановку и обоснование проблем;
- 4) представленные проблемы субъектов федерации выносятся на экспертизу, а затем Президент посылает их в правительство для проработки и реализации.

В ряде случаев некоторым программам присваивается статус президентских программ, которые имеют наибольшую значимость и требуют высокой готовности к реализации. Они могут получить этот статус уже после утверждения. Основными принципами разработки целевых комплексных программ являются:

- 1) реализация положений государственной стратегии устойчивого развития;
- 2) обеспечение координации и согласованности действий участников;
- 3) участие в программах местного самоуправления, а также научных и общественных организаций;
- 4) достижение конкретных результатов за период от 1 года до 5 лет;
- 5) взаимная ответственность заказчиков и исполнителей программ.

Посланные в экспертный совет на рассмотрение программы могут быть или утверждены, или отклонены. В случае, если программы отклоняются, то необходимо осуществить более тщательную их проработку и обоснование. Инициаторами проблем, которые включаются в ЦКП, будут органы законодательной и исполнительной власти на местах, а также юридические и физические лица. Программы отбираются по следующим критериям:

- по значимости для обеспечения эффективного функционирования экономики, регионов и отраслей;
- по новизне предлагаемых прогрессивных научно-технических решений.

Инициатором выступают Минэкономразвития РФ, а также Минфин РФ, которые готовят предложения по решению данной проблемы с учетом разрешения ее с применением программных методов. Принятые решения направляются в Правительство Российской Федерации. На основании полученных документов Правительство принимает решение о сроках выполнения программы, ее стоимости и формирует заказчика этой программы. В этой связи правительство готовит межгосударственное соглашение о раз-

работке этой программы. Вся ответственность за ее реализацию ложится на государственного заказчика, которого назначает Правительство. Заказчик формирует команду исполнителей на основе конкурсного отбора.

При рассмотрении ЦКП на экспертном совете осуществляется их обоснование и разработка бизнес-плана, а также рассматривается возможность альтернативных дополнительных внебюджетных средств. Если экспертный совет вынес отрицательное заключение, то представленный проект отправляется на повторную экспертизу. Для проведения экспертизы программ привлекаются признанные авторитеты, с которыми заключается договор. Заключение этих экспертов носит рекомендательный характер.

Экспертный совет при Президенте Российской Федерации вынес на рассмотрение следующие виды программ (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Перечень президентских программ

Класс программ	Наименование программ
1. Производственная	Технологическая реконструкция Самотлора Создание и развитие производства машин и оборудования для жилищного и дорожного строительства Развитие средств связи в сельской местности Трубопровод «Балтия» Построение трубопровода «Восток» в сторону Пекина
2. Научно - техническая	Национальная технологическая база России
3. Топливо-энергетическая	Безопасность атомной энергетики Топливо и энергия Безопасные кабели для атомных электростанций
4. Экологическая	Отходы Предотвращение опасных изменений климата и их отрицательных последствий
5. Социально-экономическое развитие регионов	Дальний Восток и Забайкалье Краснодарский край малые и средние города России

Класс программ	Наименование программ
6. Социальная	Профилактика безнадзорности и правонарушений подростков Концепция организации социальной защиты пожилых людей
7. Продовольственная	Картофель, сахар, белок, растительное масло
8. Реализация закона о соглашениях о разделе продукции	Сахалин 1, Сахалин 2
9. Президентские	Мы – россияне

Согласованный проект программы с Минэкономразвития РФ и Минфином РФ направляется на согласование и утверждение в Правительство. Далее Правительство направляет его в Федеральное собрание на рассмотрение в Государственную думу, в которую представляются следующие сведения:

- краткая характеристика программы, ее цели, сроки выполнения и основные этапы;
- требуемые объемы финансирования по годам с указанием источников;
- государственные заказчики программы.

В случае одобрения программы государственный заказчик заключает с исполнителями контракты и обеспечивает их финансовыми ресурсами. В случае необходимости может быть сформирована дирекция, координационный совет или специальный фонд. Ежегодно государственный заказчик уточняет финансовые средства, а Госкомстат РФ организует ежемесячную статистическую отчетность по реализации целевых программ.

Минэкономразвития РФ и Минфин РФ осуществляют экспертные оценки хода реализации отдельных программ, обращается внимание на сроки и финансовые средства. В случае, если наблюдается перерасход денежных средств, то может быть прекращено финансирование или применены санкции. Ежегодно Минэкономразвития РФ и Минфин РФ представляют в правительство доклад о реализации этих программ.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте понятие программно-целевого планирования.
2. Охарактеризуйте целевые комплексные программы.
3. Каков порядок разработки целевых комплексных программ?
4. Каковы функции государственного заказчика целевых комплексных программ?
5. Каковы источники финансирования целевых комплексных программ?

ГЛАВА 7. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Прогнозирование демографического развития

В настоящее время существует связь между характеристикой населения и социально-экономическим развитием общества. Так, например, рост численности населения оказывает влияние на степень освоения территорий, так как для России характерна малая осваиваемость Дальневосточных территорий страны, которая отрицательно сказывается на темпах экономического развития страны.

Важным элементом характеристики населения являются интеллектуальные и творческие способности людей, которые могут быть востребованы обществом. С повышением численности населения увеличивается объем духовных и материальных ценностей, приходящихся на душу населения. Большое влияние на развитие экономики оказывает возрастная структура. С увеличением доли лиц предпенсионного и пенсионного возраста снижаются социальные аспекты развития общества.

Воспроизводство населения должно происходить с учетом традиций наций, проживающих на данной территории, а также под влиянием демографических прогнозов, осуществляемых правительством. Демографические прогнозы составляются в несколько стадий:

- аналитическая. На этой стадии проводится анализ демографической ситуации в стране и дается оценка демографического развития общества с учетом имеющихся отклонений и проблем;
- целевая. На этой стадии разрабатываются меры, влияющие на демографическое развитие;

- расчетная. Рассчитываются такие показатели, как численность населения, естественный прирост, образовательный уровень, которые позволяют учитывать как объективные, так и субъективные факторы.

К объективным факторам относятся традиции, религия, международная обстановка, последствия войн и других потрясений. Во вторую группу факторов, которыми можно управлять, относятся качество медицинского обслуживания, культурно-образовательный уровень населения, уровень жизни населения, бытовые условия, размер доходов. Влияние каждого фактора на демографическую ситуацию в стране учитывается отдельно, а затем определяется суммарное влияние всех факторов, наиболее важных для демографического развития общества. Влияние этих факторов обуславливается следующей формулой:

$$D_n = f(y_1 + y_2 + \dots + y_n),$$

где D_n – прогнозное значение демографического показателя;

y_1, y_2, y_n – количественные значения различных факторов в прогнозном периоде.

В качестве основных показателей демографического развития страны следует отметить численность населения страны по годам, трудовой, экономический и потребительский потенциал общества, а также жизненный фонд населения.

Прогнозная численность населения зависит от рождаемости, смертности, миграционных процессов и обеспеченности населения выплатами при рождении ребенка. Большое влияние на демографическую ситуацию оказывает качество медицинского обслуживания, а также интенсивность и условия труда.

Если в США миграции населения подвержена каждая семья, то в России традиционно сложился определенный образ жизни, который не поощряет перемещение населения по регионам. Все это свидетельствует о сокращении рождаемости населения и росте показателя смертности.

Миграционные процессы оказывают влияние на психологическую готовность к переезду, способность адаптироваться к новым условиям. Основными факторами, снижающими миграционные процессы, в нашей стране являются отсутствие гарантий получения жилья в другой местности; гарантированной высокооплачиваемой работы и отсутствие адаптационных способностей населения ввиду психологической неподготовленности, отсутствия друзей и родственников.

Трудовой потенциал населения – показатель, который отражает экономические возможности и информацию о средней продолжительности жизни отдельных возрастных групп населения.

Теоретически активный возраст мужчин составляет 37 лет, а женщин 30 лет, хотя в действительности этот возраст значительно ниже, поскольку существуют профессиональные заболевания, льготные профессии и безработица, что сокращает трудовую жизнь, которую можно определить с учетом соответствующих коэффициентов. Трудовой потенциал рассчитывается по формуле

$$\text{ТП} = t_{\text{T}} \cdot K_{\text{T}} \cdot \text{Ч}_{\text{T}} + t_{\text{H}} \cdot K_{\text{H}} \cdot \text{Ч}_{\text{H}},$$

где t_{T} – средняя продолжительность трудовой жизни человека трудоспособного возраста;

K_{T} – коэффициент занятости одного человека трудоспособного возраста;

Ч_{T} – прогнозируемая численность людей трудоспособного возраста;

t_{H} , K_{H} , Ч_{H} – прогнозируемая численность людей нетрудоспособного возраста.

На основе трудового потенциала рассчитывается его *экономический потенциал*

$$O = \sum V_{1...n} \cdot \text{Ч}_{1...n},$$

где V – прогнозная величина ВВП, созданного одним человеком каждой возрастной группы;

Ч – прогнозируемая численность населения каждой возрастной группы;

n – количество возрастных групп.

Возрастные группы для женщин:

1. До 30 лет.

2. 31 – 40.

3. 41 – 50.

4. Свыше 50 лет.

Возрастные группы для мужчин:

1. До 30 лет.

2. 31 – 40.

3. 41 – 50.

4. 51 – 60.

Потребительский потенциал населения, который отражает объем продовольственных и непродовольственных товаров, употребляемых населением в пределах прогнозируемого периода, рассчитывается

$$\text{ПП} = \sum H_{1...n} \cdot \text{Ч}_{1...n},$$

где H – норма потребления населения различных групп;
 $Ч$ – прогнозируемая численность населения различных групп;
 n – количество групп.

На основе экономического и потребительского потенциала определяется *экономическая эффективность жизни*

$$Э_{ж} = O-ПП.$$

Она может быть рассчитана относительно всего населения страны, одного человека или половозрастных групп населения в зависимости от профессиональных и социальных характеристик. Сущность экономической эффективности жизни состоит в том, что она создает тот прибавочный продукт, который формируется в течение всей трудовой жизни.

Показатель жизненного фонда населения определяет то количество лет, которое возможно прожить разным возрастным группам и всему населению при определенных социально-экономических условиях прогнозируемого периода. Тогда показатель жизненного фонда населения определяется

$$ЖФ_n = \sum T_{cp\ 1...n} \cdot Ч_{1...n}$$

где T_{cp} – средняя продолжительность жизни одного человека каждой группы;
 $Ч$ – прогнозируемая численность населения каждой группы;
 n – количество групп.

В настоящее время демографические прогнозы разрабатывают на период от 1 года до 10 лет. Эти прогнозы – краткосрочные. На период 10 – 25 лет – среднесрочные демографические прогнозы. Прогнозы, разрабатываемые на период 25 – 50 лет – долгосрочные, свыше 50 лет – сверхдолгосрочные.

Чем выше срок прогноза, тем точность прогноза снижается. По мнению специалистов, наиболее точными прогнозами можно считать прогнозы, разработанные на срок до 20 лет. При составлении прогнозов разрабатывается несколько вариантов: минимальный, максимальный, средний и наиболее вероятный.

Совокупность этих видов прогнозов отражает основные тенденции демографического развития. Наиболее важными прогнозами являются максимальный и минимальный, которые устанавливают границы демографического прогнозирования. На уровне регионов наибольшее распространение получили вероятностные прогнозы, которые ориентированы на обоснование принятия управленческих решений.

Начиная с 1992 г. наблюдается снижение численности населения. Если в 1998 г. численность населения в России составляла 147 млн человек, то в 2009 г. – 144 млн человек.

В настоящее время продолжительность жизни в России составляет 64 года; мужского населения – 57,7 лет, женского – 71 год.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте демографическую ситуацию в России.
2. Укажите показатели демографического прогноза.
3. В чем заключается угроза национальной безопасности страны?
4. Обоснуйте факторы возникновения экономических угроз.

ГЛАВА 8. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

8.1. Прогнозирование научно-технического прогресса

На развитие отраслей национальной экономики большое влияние оказывает научно-технический прогресс (НТП), который позволяет научно обосновать развитие перспектив науки и техники и рассмотреть проблемы последствий как экономического плана, так и социального. Последовательность прогнозирования НТП состоит из 7 этапов:

1. Анализ научно-технического уровня в отраслях национальной экономики.
2. Сравнение достижений НТП с мировым уровнем развития.
3. На основе системы аналитических оценок выявляются наиболее проблемные места, которые подлежат решению в прогнозируемом периоде. Одна из закономерностей развития общества состоит в цикличности развития и проявляется в том, что отдельные периоды эволюционного совершенствования сменяются другими периодами резких эволюционных падений (спад НТП). На данном этапе общество имеет ограниченное развитие науки и техники, связанное с применением уже имеющихся технологий развития. В составе каждого цикла можно выделить модификацию, модернизацию технических средств, а также смену какого-либо направления.
4. Обоснование основных целей НТП в краткосрочном и долгосрочном периодах.

5. Выявление приоритетных целей развития.
6. Осуществление расчета показателей прогноза.
7. Оценка результатов внедрения научно-технических достижений в экономику страны.

Формы НТП разнообразны, поэтому на макроуровне выделяют три основные группы показателей, характеризующих развитие общества:

- средний возраст основных производственных фондов, а также их технологическая структура, скорость обновления;
- уровень фондовооруженности, энерговооруженности, механовооруженности, приходящийся на одного жителя страны;
- показатели механизации и автоматизации производства.

В прогнозных расчетах определяется динамика этих показателей. Важным показателем при прогнозировании НТП считается обоснование эффективности прогнозируемых процессов. В практике научно-технического прогнозирования различают следующие виды эффективности: экономическую, социальную, экологическую и информационную.

Наиболее значительная роль отводится экономической эффективности, которая определяется отношением затрат на развитие достижений НТП к результатам, полученным от их внедрения. Это связано с ростом производительности труда, снижением себестоимости продукции, увеличением срока службы новой техники. В составе затрат следует выделить единовременные и текущие.

К *единовременным затратам* относятся опытно-конструкторские разработки, освоение и внедрение новых образцов техники, а также проведение научных испытаний.

К *текущим* относятся материалы, изделия, полуфабрикаты, электроэнергия и т.д.

Для измерения экономической эффективности используются как обобщающие, так и частные показатели. К обобщающим показателям, имеющим наибольшее значение, относятся:

1. Прирост прибыли; общий (сводный) эффект от внедрения техники

$$\Delta\Pi = [(\Pi_n - C_{ст\ n}) - (\Pi_c - C_{ст\ c})]O_{пр},$$

где Π_n – оптовая цена продукции в условиях новой техники и технологии;

Π_c – оптовая цена продукции в условиях заменяемой техники и технологии;

$C_{ст}$ – себестоимость единицы продукции в условиях замены новой техники;

$O_{пр}$ – прогнозируемый объем производства продукции.

Данная формула учитывает экономию текущих затрат, но она не позволяет определить величину единовременных затрат.

2. Для измерения совокупности единовременных и текущих затрат используется формула сводного (суммарного) экономического эффекта

$$\text{Эс} = \sum \Delta\Pi - E_n \cdot K,$$

где $\sum \Delta\Pi$ – суммарный прирост прибыли;

E_n – нормативный коэффициент для внедрения новой техники;

K – объем капитальных вложений, который требуется для финансирования НТП.

Социальная эффективность проявляется при формировании социально ориентированной экономики. Наиболее значимыми показателями социального эффекта будут снижение концентрации вредных веществ в воздушной среде, улучшение температурно-влажностного режима в помещении, снижение шума и вибрации, сокращение рабочего времени, улучшение медицинского обслуживания. Величины социального эффекта могут выражаться в количественной форме:

- в снижении уровня текучести кадров;
- в снижении заболеваемости населения;
- в увеличении производительности труда.

Прирост продукции за счет снижения заболеваемости может быть определен по формуле

$$\Delta O = Ч_1(Y_1 - Y_2)П,$$

где ΔO – прирост продукции вследствие снижения заболеваемости;

$Ч_1$ – численность работников;

Y_1 – уровень заболеваемости до внедрения нововведений в производство, дн.;

Y_2 – уровень заболеваемости после внедрения НТ разработок, дн.;

$П$ – производительность труда одного работника в день.

В результате научно-технических разработок происходит высвобождение ресурсов: трудовых, природных, финансовых и осуществляется замена дорогих дефицитных ресурсов на более дешевые.

Экологический эффект. В результате применения научно-технических разработок они могут оказать на природную среду как положительное, так и отрицательное воздействие. Прежде всего применение новых технологий

связывают с загрязнением окружающей природной среды (новые строительные материалы требуют новых технологий, влияющих на окружающую среду). В то же время научные разработки могут способствовать применению таких технологий, которые снижают вредные выбросы в атмосферу, в водные и земельные ресурсы.

Информационный эффект НТП проявляется в накоплении знаний и информации в виде научных отчетов и докладов, диссертаций, а также публикаций статей в журналах и газетах. Накопленные знания могут быть в различных отраслях науки и техники. Информационный эффект повышает интеллектуальный потенциал страны, отдельных регионов и каждого человека.

В практике научно-технического прогнозирования разрабатываются международные прогнозы, которые затрагивают как глобальные аспекты жизни, так и межотраслевые, отраслевые и региональные, что позволяет прогнозировать развитие в целом, в отдельных комплексах и регионах.

8.2. Прогнозирование развития межотраслевых комплексов

В условиях рыночной среды связь между отраслями и регионами усиливается, что характерно для межотраслевых народнохозяйственных комплексов. В настоящее время выделяют четыре группы межотраслевых комплексов:

- 1) аграрный и строительный комплексы;
- 2) технологический;
- 3) транспортный;
- 4) машиностроительный.

1. Аграрный и строительный комплекс. Особенностью формирования данного комплекса является целесообразность деления его на три составных элемента, которые включают производство, обслуживание, транспортировку и хранение продукции.

2. Технологический комплекс представляет собой полуфабрикаты, производимые в какой-либо отрасли, которые используются в дальнейшем (например, нефтехимической, топливно-энергетической, химико-лесной).

3. Транспортный комплекс представляет собой совокупность видов транспорта, осуществляющих как грузовые, так и пассажирские перевозки в масштабе совокупности других отраслей.

4. Машиностроительный комплекс. Особенностью служит то, что основным элементом является металл, в процессе производства которого используются токарные, фрезерные, сверлильные станки, позволяющие выполнять серийный выпуск продукции.

Управление межотраслевыми комплексами достаточно сложный процесс, так как должно быть обеспечено управление между сопряженными и сопутствующими отраслями, позволяющими осуществлять государственное регулирование межотраслевых комплексов. Поэтому важнейшей задачей государства считается обеспечение управляемости этого комплекса с учетом отраслевой и региональной специфики. Для этого необходимо иметь прогнозные расчеты отдельных показателей, дающих возможность учитывать две группы факторов:

1. Возможности финансовых средств у инвесторов и вложение их в развитие отраслей.
2. Заинтересованность инвесторов в обновлении основных фондов и выделении средств на эти цели.

Таким образом, расчет прогнозного влияния факторов основан на детальном анализе экономической, политической и социальной ситуации в стране.

Соотношение темпов роста структуры и эффективности производства

Развитие экономики и совершенствование отраслевых структур происходит на основе повышения эффективности производства. Экономическая эффективность

$$\mathcal{E} = P (\rightarrow \max) / Z (\rightarrow \min),$$

где P – результаты, Z – затраты.

В условиях рыночной экономики на макроуровне эта формула будет следующей:

$$\mathcal{E} = \Delta \text{ВНП} / \text{КВ},$$

где Δ ВНП – прирост валового национального продукта; КВ – капитальные вложения.

Для определения эффективности отдельных видов ресурсов применяют следующие частные показатели:

- 1) материалоемкость = $MZ / \text{ВНП}$, где MZ – материальные затраты;

- 2) фондоемкость = $ОФ / ВВП$, где $ОФ$ – основные фонды;
- 3) трудоемкость = $ТР / ВВП$, где $ТР$ – затраты человеческого труда.

В практике прогнозирования применяются показатели, обратные вышеперечисленным:

- 1) материалоотдача = $ВВП / МЗ$;
- 2) фондоотдача = $ВВП / ОФ$;
- 3) трудоотдача = $ВВП / ТР$

В процессе планирования необходимо учитывать все факторы, влияющие на процесс прогнозирования, и определить степень их влияния. Важным показателем (фактором) является НТП, который позволяет увеличить рост производительности труда, осуществить экономию материальных ресурсов за счет внедрения новой техники и технологий, в результате чего увеличатся показатели фондоотдачи и снизится фондоемкость. На величину затрат материальных ресурсов оказывает влияние процесс организации, управления производством и внедрения более совершенной модели управления, следовательно, снижается трудоемкость, сокращается численность работников и снижаются затраты на зарплату. После выявления всех факторов рост эффективности производства рассчитывается с учетом степени влияния каждого фактора и за счет стимулирования величины всех факторов.

Развитие производства и увеличение его масштабов происходит в процессе экономического роста. На динамику роста оказывают влияние как экстенсивные, так и интенсивные факторы роста. В условиях плановой экономики преобладающими будут факторы экстенсивного роста, которые способствовали развитию такого производства, которое основывалось на продаже сырьевых ресурсов нефти и газа, т.е. осуществлялось производство ради производства. Развитие производства группы «Б» более замедленно.

В условиях рыночной экономики важными факторами являются интенсивные, позволяющие оптимально использовать ресурсы и увеличить объем производства группы «Б» на значительную величину. К таким факторам относятся:

- объем, состав и качество природно-ресурсного потенциала;
- объем, состав и качество научно-технического потенциала;
- объем, состав и качество производственного потенциала;
- объем, состав и качество трудового потенциала;

- объем, состав и качество финансового потенциала;
- уровень развития внешне-экономических связей.

Эти классификации используются в методике макроэкономического прогнозирования. Для измерения темпов экономического роста применяется следующая формула:

$$\Delta \text{ВНП} = \text{ВНП пр} / \text{ВНП б},$$

где ВНП пр – валовый национальный продукт прогнозируемого периода;
 ВНП б – валовый национальный продукт базового периода (ВНП).

Для определения ВНП необходимо определить влияние на него всех факторов, так как наибольшее влияние оказывает трудовой и производственный потенциал страны, то

$$\text{ВНП пр} = \text{Ч}_б \cdot \text{П}_{\text{пр}} + \Delta \text{Ч}_{\text{пр}} \cdot \text{П}_{\text{пр}},$$

где $\text{Ч}_б$ – численность работников на начало прогнозируемого периода;
 $\text{П}_{\text{пр}}$ – прогнозируемый уровень производительности труда;
 $\Delta \text{Ч}_{\text{пр}}$ – прирост численности работников в прогнозируемом периоде.

$$\text{ВНП пр} = \text{ОФ}_б \cdot \Phi_b + \text{ОФ}_{\text{пр}} \cdot \Phi_{\text{пр}},$$

где $\text{ОФ}_б$ – объем основных фондов в базовом периоде;
 Φ_b – прогнозируемый уровень фондоотдачи в базовом периоде;
 $\text{ОФ}_{\text{пр}}$ – прирост основных фондов в прогнозируемом периоде;
 $\Phi_{\text{пр}}$ – прогнозируемый уровень фондоотдачи с новых основных фондов.

В теории и практике прогнозирования различают следующие виды структур:

- материально-вещественную;
- стоимостную;
- отраслевую;
- территориальную;
- социальную.

Между ними существуют взаимосвязи и взаимозависимости, так как изменение в какой-либо одной структуре влечет изменение и в других структурах, которые должны быть учтены при прогнозировании.

Формирование рыночной экономики обусловлено деформированностью материально-вещественных и отраслевых структур, тогда для ее восстановления необходим следующий процесс в трех стадиях:

1. Анализ сложившейся структуры работ к началу прогнозируемого периода, выявление различных деформаций, связанных с экономической и социальной сферой. Деформации, возникающие в настоящее время, связаны с осуществлением процесса перевода экономики на интенсивный путь развития и формированием соотношения между группами А и Б 50: 50, что будет способствовать увеличению объемов предоставляемых услуг населению.

Крупные деформации связаны с тем, что:

- чрезмерно высока доля добывающей промышленности по сравнению с обрабатывающей;
- стоимостные диспропорции проявляются в относительно низкой доле фонда потребления по сравнению с фондом накопления;
- доля фонда возмещения высока по сравнению с национальным доходом.

2. Направление структурных изменений, связанных с перестройкой экономики и с усилением ее социальной ориентации.

3. Выявление всей совокупности факторов, которые будут влиять на все диспропорции. Для этого необходимо осуществить конверсию производства.

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите межотраслевые народохозяйственные комплексы. Укажите их особенности.
2. Укажите показатели межотраслевых прогнозов.
3. Охарактеризуйте эффективность научно-технического прогресса.
4. Перечислите показатели эффективности научно-технического прогресса и дайте формулы.

ГЛАВА 9. ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

Основными признаками рыночного хозяйства можно назвать конкуренцию, оптовую и биржевую торговлю и др. Для удовлетворения потребности общества необходимо решать общенациональные задачи как на фе-

деральном уровне, так и региональном, которые обеспечиваются соответственно федеральными и региональными органами власти.

К основным видам государственных заказов относятся:

- оборонный заказ;
- научные исследования;
- северный завоз;
- государственные резервы.

9.1. Государственный оборонный заказ

Предусматривает поставки продукции для федеральных нужд в целях поддержания обороноспособности страны. Данный заказ формируется на основе:

- военной доктрины;
- федеральных программ о вооружении;
- соглашений, подписанных на международном уровне между иностранными государствами.

Основные показатели оборонного заказа утверждаются Президентом Российской Федерации одновременно с подписанием бюджета. Правительство формирует оборонный заказ с учетом прогноза социально-экономического развития страны и бюджета на соответствующий год. Министерство финансов Российской Федерации осуществляет разработку плана графика и формирует все необходимые методические материалы. Министерства и ведомства подают заявки для участия в оборонном заказе в качестве исполнителей в Министерство экономического развития. Министерство экономического развития, Министерство финансов и Министерство обороны доводят до сведения заказчиков данные о разработке оборонного заказа. Проект основных показателей оборонного заказа вносится на рассмотрение в Правительство Российской Федерации, которое осуществляет увязку оборонного заказа с федеральным бюджетом.

Проект оборонного заказа передается в Государственную думу на утверждение и рассмотрение. Эти статьи являются защищенными. Для выполнения оборонного заказа формируются государственные заказчики в лице федеральных органов исполнительной власти, а также федеральных органов, имеющих в своем подчинении войска. Государственные заказчики организуют конкурс на размещение оборонного заказа, заключают контракт на поставку и контролируют исполнение работ.

Исполнителями государственных заказов могут быть предприятия и организации, имеющие лицензию на право осуществления этого вида ра-

бот, независимо от форм собственности. Действия исполнителя основаны на контракте, который предусматривает меры стимулирования труда, а также возможность льготного налогообложения.

При формировании оборонного заказа уровень рентабельности устанавливается приблизительно 25 % к себестоимости. Контроль за исполнением заказа имеет право осуществлять Межведомственная комиссия по государственному заказу, которая в случае необходимости может усилить координацию действий по выполнению оборонного заказа.

Основные положения военной доктрины обусловлены четырьмя основными направлениями: военное; военно-техническое; экономическое; политическое.

Оборонный заказ удовлетворяет потребность армии в техническом оснащении.

9.2. Научные исследования

Российская наука развивается в соответствии с доктриной, разработанной на основе нормативных актов и научно-технических разработок. Государственный заказ по науке формируется с учетом стратегии развития общества.

Существующая в настоящее время комиссия по научно-технической политике формирует приоритетные направления развития, которые включают фундаментальные исследования, информационные технологии и электронику, производственные технологии, новые материалы и химические продукты, технологии живых систем, транспорт, топливо и энергетику, экологию и рациональное природопользование.

В настоящее время отобрано 70 технологий с учетом их влияния на качество жизни и конкурентоспособность. Приоритетные направления поддерживаются через целевые комплексные программы. В этом году для них выделено более 5 млрд рублей. Осуществляется механизм конкурсного отбора предложений ученых и товаропроизводителей. Проводится государственная экспертиза представленных предложений, которые рассматриваются по следующим критериям:

- перспективность исследований;
- эффективность использования бюджетных средств;
- потребность в рынках;
- обеспечение государственной безопасности.

Значительно снизилась научная инновационная активность населения, что связано с низкой платежеспособностью на научно-техническую

продукцию, следовательно, для обновления производственного аппарата нужна защита внутреннего рынка и создание особого режима для нововведений.

9.3. Северный завоз

На севере страны добываются нефть, газ, драгоценные металлы, алмазы и золото. На их долю приходится до 20 % национального богатства страны, но эти северные территории не получают от государства практически ничего. В настоящее время сырье и жизненно необходимые ресурсы завозят, заключая договоры между хозяйствующими субъектами. Стоимость этих ресурсов устанавливается с учетом транспортных издержек, что значительно увеличивает цену на товары первой необходимости. Так, если в среднем величина транспортных затрат составляет 20% стоимости ресурсов, то в условиях севера их доля увеличивается до 50 – 60%.

Заработная плата работников северных регионов увеличивается за счет повышающихся районных коэффициентов приблизительно на 20 %. Эти люди остаются незащищенными, так как доля инвестиций, поступающих из федерального бюджета, снизилась с 86 % до 15%, что привело практически к отсутствию на данных территориях строительства и возможности развития этих регионов в целом.

Если в целях плановой экономики северный завоз осуществлялся под контролем Правительства РФ и все необходимые средства для существования выделялись из федерального бюджета, то в настоящее время местные органы исполнительной власти вынуждены самостоятельно изыскивать финансовые ресурсы для поддержания жизнедеятельности населения северного района, что приводит к снижению финансовых средств.

Для обеспечения завоза формируются федеральные и региональные финансовые фонды за счет средств федерального бюджета на возвратной основе. Из бюджета выделяются средства предприятиям – поставщикам продукции с учетом возврата выделенных денежных средств.

Для обеспечения жизнедеятельности людей на Север доставляются следующие продукты питания: мясо, консервы мясные, масло растительное и животное, сухие молочные смеси, сыр, сахар, чай, макаронные изделия, крупы, плодово-овощные консервы, соль, яйца и детское питание.

Ввиду того что многие республики не могут обеспечить себя финансовыми средствами, государство осуществляет финансовую поддержку в соответствии с планом на текущий год, %:

Республика Алтай – 0,36
Республика Бурятия – 1,24
Республика Коми – 2,31
Республика Саха (Якутия) – 31,86
Республика Тыва – 1,08
Красноярский край – 7,31
Хабаровский край – 4,53
Амурская область – 0,56
Архангельская область – 2,74
Иркутская область – 1,96
Камчатка – 4,53
Магаданская область – 7,5
Мурманская область – 0,49
Сахалинская область – 4,57
Томская область – 1,28
Читинская область – 0,64
Коми-Пермяцкий автономный округ – 0,55
Ненецкий автономный округ – 2,15
Таймырский автономный округ – 4,02
Чукотский автономный округ – 2,7
Эвенкийский автономный округ – 2,7
Ямало-Ненецкий автономный округ – 0,55 %

9.4. Государственные резервы

Государственные резервы формируют федеральный запас товаров и других материальных ценностей. В составе государственного резерва создается мобилизационный резерв, запас материальных ценностей и оперативный резерв сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Государственный резерв используется для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и временных нарушений снабжения сырьем и топливно-энергетическими запасами, продовольствием, оказания гуманитарной помощи.

Объемы накопления материальных ценностей, находящихся в государственном резерве, планируются в пределах средств, выделенных на эти цели из федерального бюджета, и определяются Правительством Российской Федерации.

Государственный комитет по государственным резервам (Госкомрезерв России) обеспечивает хранение и обслуживание запасов государственного резерва по территориям, предприятиям, организациям, которые образуют единую федеральную систему государственного резерва.

Разбронирование и выпуск материальных ценностей из государственного резерва осуществляется на основании решения Правительства РФ. Заимствуются материальные ценности на основе контрактов, заключаемых с органом управления государственным резервом. За заимствование материальных ценностей из государственного резерва взимается плата.

Система государственного резерва содержится и развивается за счет средств федерального бюджета.

Объемы резервов определяются исходя из прогнозируемых видов и масштабов чрезвычайных ситуаций и анализа средств для их ликвидации.

9.5. Поставки продукции в продовольственные фонды

Закупки и поставки сельхозпродукции для государственных нужд планируются ежегодно с учетом потребностей и возможности аграрного сектора экономики. Правительство Российской Федерации осуществляет ежегодно закупку зерна, семян масличных культур, шерсти, мяса крупного рогатого скота, свиней, птицы, животного масла, сахара, сухого молока. Планируются объемы закупок и поставок по видам продукции на пять лет с ежегодным уточнением для формирования федерального и регионального фондов Правительством РФ и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

По поставкам сельхозпродукции для федеральных государственных нужд государственными заказчиками являются:

1. Военные и приравненные к ним потребители:

- Министерство обороны Российской Федерации;
- Министерство внутренних дел;
- Федеральная пограничная служба;
- Федеральная служба безопасности;
- Федеральная служба охраны;
- Служба внешней разведки;
- Федеральная служба налоговой полиции;
- Министерство по атомной энергии;
- Федеральная служба железнодорожных войск.

2. Оперативный резерв Правительства Российской Федерации:

- комиссия по регулированию продовольственного рынка при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации.

3. Города Москва, Санкт-Петербург, районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности;

- органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

4. Государственный продовольственный резерв;

- Государственный комитет по государственным резервам.

За несвоевременную оплату закупленной и поставленной продукции для государственных нужд, а также за несвоевременное авансирование покупателя уплачивают в пользу поставщиков пени в размере 2% от суммы несвоевременно оплаченной продукции за каждый день просрочки платежа.

Закупка и распродажа сельхозпродукции при проведении интервенций осуществляются на конкурсной основе государственными агентами.

Объемы (квоты) на проведение государственных закупочных и товарных интервенций и цены накупаемые и реализуемые сельскохозяйственные продукты утверждаются до 1 августа года, предшествующего закупкам и продаже продукции, и доводятся до заинтересованных субъектов.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте понятие федеральных государственных нужд.
2. Дайте характеристику Государственному оборонному заказу.
3. С какой целью формируется заказ для образования государственных резервов?
4. Каково назначение продовольственных фондов?
5. Опишите организацию закупочных и товарных интервенций.

ГЛАВА 10. ПЛАНИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

10.1. Планирование капитальных вложений

Капитальное строительство – составная часть планирования отраслей национальной экономики. Важной задачей является осуществление направления капитальных вложений на реконструкцию и техническое перевооружение промышленных предприятий. Капитальные вложения планируются отдельно по двум направлениям:

- промышленному производству;

- непроизводственной сфере.

При разработке плана капитального строительства промышленного назначения формируются планы отдельно для каждой отрасли национальной экономики.

При разработке плана капитального строительства непроизводственной сферы капитальные вложения осуществляются отдельно:

- по жилищному строительству;
- коммунальному хозяйству;
- здравоохранению;
- культуре;
- социальному обеспечению;
- просвещению.

Капитальные вложения планируют с учетом разработок НТП, особенностей развития субъектов Федерации и регионов, природоохранных мероприятий.

При составлении плана капитального строительства необходимо:

1. Выполнить анализ технологической структуры капитальных вложений предыдущего периода и расчеты технологической структуры планируемого периода.
2. Учесть нормы продолжительности строительства и заделов в строительстве.
3. Разработать схемы развития отраслей национальной экономики.
4. Осуществлять освоение капитальных вложений в соответствии с программой развития региона.

Строительный задел – объем капитальных вложений, который должен быть освоен к определенному моменту в будущем для завершения сроков строительства в соответствии с нормами.

План по капитальному строительству включает два раздела :

- 1) план по капитальным вложениям;
- 2) план по проектно-изыскательским работам.

План по капитальным вложениям включает в себя ввод в действие производственных мощностей, жилых домов, объектов ЖКХ, здравоохранения и культуры, основных производственных и непроизводственных фондов, лимиты государственных капитальных вложений.

План капитальных вложений разрабатывается на двух уровнях: отраслевом и территориальном.

Для составления плана капитальных вложений необходимо определить лимитно-ресурсный показатель, определяющий предельный размер капитальных вложений и создание заделов. Субъекты РФ предусматривают лимиты капитальных вложений на строительство научно-исследовательских учреждений республиканских академий наук, поэтому при разработке плана капитальных вложений определяется общий лимит по отраслям национальной экономики с учетом всех источников финансирования. Научное обоснование лимитов осуществляется с применением балансового метода. Разрабатываются балансы производственных мощностей, балансы использования оборудования, материальных и трудовых ресурсов. В планах определяются действующие производственные мощности, среднегодовое их выбытие с учетом физического и морального износа, мощности, необходимые для увеличения объема производства.

Прирост производственных мощностей в планируемом периоде обеспечивается путем технического перевооружения и реконструкции. На стадии разработки проекта плана капитальных вложений определяется перечень строек, которые должны быть начаты в этом году. Для этого составляются проекты титульных списков строек по вновь начинаемым объектам. Для включения проекта в титульный список строек необходимо осуществить ТЭО строек; рассчитать срок окупаемости капитальных вложений; определить эффективность производства.

Последовательность разработки планов капитальных вложений:

1. Разработать план по вводу в действие основных фондов.
2. Предусмотреть расчет задела строительства по мощности в соответствии со СНиП 1.04.03-85 «Нормы продолжительности строительства и задела в строительстве предприятий, зданий и сооружений».
3. Рассчитать плановые показатели задела по мощности и определить срок продолжительности строительства.
4. $t_{cp} = (t_1 \cdot M_1 + t_2 \cdot M_2 + \dots + t_n \cdot M_n) / (M_1 + M_2 + \dots + M_n)$,

где t – нормативная продолжительность строительства какого-либо объекта;

M – суммарная проектная мощность объекта.

Сокращение сроков строительства приводит к экономии капитальных вложений и определяется по формуле

$$\Delta K = K_{cm} - K'_{cm},$$

где K_{cm} – сметная стоимость по проекту;

$K'_{см}$ – изменение затрат на СМР в зависимости от продолжительности строительства.

$$K'_{см} = Y_{пер} + Y_{пост} (T_{ф}/T_{н}) K_{см}.$$

где $Y_{пер}$, $Y_{пост}$ – коэффициенты, учитывающие долю постоянных и условно-переменных затрат в сметной стоимости строительства;

$T_{ф}$, $T_{н}$ – нормативные и фактические сроки строительства.

При определении лимита капитальных вложений используют следующую формулу:

$$K_0 = \Phi O + K_3 - НС,$$

где ΦO – сметная стоимость основных фондов в планируемом периоде;

K_3 – заделы в планируемом периоде;

НС – объемы незавершенного строительства.

В том случае, если в перспективном периоде часть документов отсутствует, то показатели отраслевых нормативов капитальных вложений рассчитывают по формуле

$$K_0 = K_{уд} \cdot \Delta M + H_3,$$

где $K_{уд}$ – удельные капитальные вложения на единицу мощности;

ΔM – прирост мощности;

H_3 – нормативный задел по строительству.

Лимиты капитальных вложений конкретизируются в титульных списках строек – основном документе плана капитальных вложений.

При формировании плана капитальных вложений (рис. 1.11) учитывают три вида объектов: пусковые; переходящие; заделные.



Рис. 1.11. Периоды формирования плана капитальных вложений

Пусковые – это такие объекты, которые планируются к вводу в эксплуатацию в плановом периоде. Начало строительства этих объектов может быть осуществлено задолго до начала планового периода.

Переходящие – это такие объекты, начало и окончание которых находится вне пределов рассматриваемого планового периода.

Задельные – объекты, строительство которых начинается в плановом периоде, а заканчивается за его пределами.

Пусковые объекты должны быть обеспечены необходимыми денежными средствами, срок их строительства осуществляется в соответствии со СНиП 1.04.03-85 «Нормы продолжительности строительства и задела в строительстве».

Общий размер капитальных вложений определяется по формуле

$$K_0 = (K_{\text{п}} - K'_0) + K_{\text{пер}} + K_{\text{зад}},$$

где $K_{\text{п}}$ – стоимость пусковых комплектов;

K'_0 – капитальные вложения, освоенные к моменту начала планового периода;

$K_{\text{пер}}$ – объем капитальных вложений на переходящих объектах

$K_{\text{зад}}$ – объем капитальных вложений на задельных объектах.

В случае, если объекты сдаются в пределах планового периода, то $K'_0 = 0$, тогда

$$K_0 = K_{\text{п}} + K_{\text{пер}} + K_{\text{зад}}.$$

Расчеты планового периода уточняются в зависимости от плана капитального строительства, т.е. титульных списков строек, которые имеют в составе:

- наименование объектов строительства, их почтовый адрес;
- сроки начала строительства объектов и сроки их завершения;
- проектную мощность объектов, включая объем проектируемой продукции, жилую площадь (м^2) или объем оказываемых услуг;
- в том случае, если какой-либо объект строительства начат раньше планового периода, указывается объем уже освоенных капитальных вложений, включая объем СМР;
- осуществляется распределение капитальных вложений по годам строительства.

При разработке плана капитального строительства, осуществляемого за счет средств государственного бюджета, составляется титульный список строек и внутрипостроечный титульный список, которые приведены ниже.

Титульный список строек, осуществляемый за счет средств государственных капитальных вложений

Наименование строящегося объекта – нефтеперерабатывающий завод, его местонахождение г. Томск. Подчиненность – Министерство нефтеперерабатывающей промышленности Российской Федерации.

Отрасль, подотрасль – нефтепереработка.

Характер строительства – промышленное.

Кем и когда утверждена – Министерство нефтехимической промышленности.

Проектно-сметная документация – 10 января 2011 г.

Ведущая проектная организация – ВНИПИнефть г. Москва.

Срок строительства – 2011 – 2015 гг., капитальные вложения в сумме 218 млрд руб.

Показатели стройки	Код показателя	Проектно-сметная документация	Задачи по годам строительства				
			2011	2012	2013	2014	2015
Первичная переработка нефти, млн т./г	01	-	-	-	-	IV кв.	III
Основные фонды	02	212	10	20	70	40	72
Лимиты капитальных вложений	03	218	18	31	60	57	52
Лимиты СМР	04	112	12	20	27	26,5	26,5
Незавершенное строительство	05		10	20	6	25	-

Титульные списки строек сопровождаются «справкой», в которой содержатся сведения об утвержденной проектно-сметной документации, проектной организации и генеральном подрядчике. Титульные списки составляются на весь период строительства с разбивкой по годам. Утвержденные списки являются обязательными для исполнения для заказчика и подрядчика. Изменения могут быть внесены, если возникла необходимость в замене на более совершенное оборудование в связи с НТП или применением более совершенной технологии.

На основе утвержденных титульных списков генеральный подрядчик разрабатывает внутривозрастные титульные списки, которые согласуются с заказчиком, и это позволяет осуществлять деятельность строительной организации с учетом плана капитальных вложений. Кроме того, внутривозрастные титульные списки служат основанием для составления оперативного плана работ строительно-монтажной организации.

Внутрипостроечный титульный список строек
(стоимость в млн руб. 2011г.)

Объект	Месяц и год начала стр-ва	Сметная стоимость	Остаток сметной стоимости	Лимит кап. вложений	Ввод в действие
№ 1	1.01.2012	1000	200	200	2-й кв.
№ 2	1.01.2013	1000	800	400	-
№ 3	1.01.2014	400	-	400	4-й кв.
№ 4	1.01.2015	1500	-	500	-

10.2. Планирование проектно-изыскательских работ (ПИР)

Представляет собой вторую часть плана капитальных вложений и осуществляется с целью подготовки проектно-сметной документации (ПСД), для осуществления технико-экономического обоснования с учетом размещения отраслей как в производственной, так и непроизводственной сферах.

В плане ПИР обязательно предусматриваются лимит проектно-изыскательских работ, работы государственных проектных и изыскательских организаций, работы по составлению технико-экономического обоснования (ТЭО).

Планирование лимитов проектно-изыскательских работ

Лимит ПИР – это предельная величина затрат, которая планируется заказчиком в установленном периоде с распределением по годам. Лимит ПИР может осуществляться за счет следующих средств:

- капитальных вложений, выделенных из федерального бюджета;
- за счет финансовых средств предприятий или организаций, находящихся в муниципальной собственности;
- за счет средств кооперативов и частных фирм.

За счет средств, выделенных на капитальное строительство, выполняются следующие работы:

- изыскательские;
- технико-экономическое проектирование;
- рабочие чертежи;
- сметы;
- авторский надзор;
- экспертиза ПСД;

– работы, связанные с заключением договоров с фирмами других государств.

Средства основной деятельности предприятий используются для проектирования нестандартного оборудования по заказам заводоизготовителей для документации по капитальному ремонту зданий, связанного с заменой основных строительных конструкций, а также наблюдением за деформацией зданий в процессе эксплуатации.

За счет средств государства выполняются работы по размещению отраслей национальной экономики и формированию схем. Лимиты ПИР предусматриваются также в планах субъектов РФ, т.е. республик, с учетом отраслевой специфики, а также размещения предприятий частного бизнеса. Проектно-изыскательские работы осуществляются по ссудам банков и за счет фондов предприятий или ссуд Стройбанка Российской Федерации.

Технико-экономическое обоснование плана капитальных вложений

Для включения в титульные списки строек объекта необходимо провести ТЭО:

1. Обосновать технический уровень строящегося предприятия с точки зрения новейших достижений науки и техники.
2. Осуществить правильность выбора места и начала строительства.
3. Оценить варианты проектных и строительных решений.
4. Проанализировать варианты мощностей предприятий.

При выборе наилучшего варианта строительства необходимо переработать большое количество информации и применить экономико-математические методы, которые позволят принять оптимальное решение.

Планирование работ государственных проектных и изыскательских организаций

Основным документом, определяющим производственную деятельность проектных и изыскательских организаций, считается тематический план. Он составляется на основе проектов и титульных списков ПИР, а также на основе договоров с предприятиями. В тематических планах указываются наименование предприятия, срок и стоимость строительства, стоимость ПИР по стадиям проектирования (две стадии или одна стадия) и распределение объема капитальных вложений по годам. Годовые тематические планы проектно-изыскательских организаций уточняются два раза

в год до 15 марта и до 15 августа планируемого года. Организации-заказчики должны составить заказы на выполнение контрольных цифр по лимиту ПИР.

Планирование работ по составлению схем и размещению отраслей национальной экономики

В этих планах предусматривается разработка схем размещения и развития отраслей национальной экономики с учетом обоснования целесообразности и специфики как отраслевого, так и регионального характера с учетом комплексного использования земель, комплексных схем охраны природы, электроснабжения, водоснабжения и канализации.

Одним из важнейших разделов плана капитальных вложений является планирование проектно-изыскательских работ, которое состоит:

- из проектно-сметной документации;
- технико-экономического обоснования (ТЭО);
- схем размещения отраслей национальной экономики.

В плане проектно-изыскательских работ предусматривается лимит проектно-изыскательских работ, лимит на составление схем и на технико-экономическое обоснование. Лимит на ПИР – это величина затрат на проведение проектно-изыскательских работ.

Технико-экономическое обоснование включает:

- технический уровень строящегося предприятия с учетом достижений науки и техники;
- правильность выбора места и времени строительства;
- оценку вариантов строительных решений;
- оценку вариантов по мощности.

Варианты рассчитываются по формуле

$$П_3 = C_{с/б} + E_n \cdot K,$$

где $C_{с/б}$ – себестоимость;

E_n – нормативный коэффициент экономической эффективности (0,15 – 0,2);

K – капитальные вложения.

Так как расчеты сравниваемых вариантов достаточно трудоемки, они выполняются на ЭВМ и при этом применяются методы линейного программирования.

Вопросы для самоконтроля

1. Укажите особенности разработки плана капитального строительства.
2. Перечислите показатели плана по капитальному строительству.
3. Укажите особенности планирования пусковых, переходящих и заделанных объектов.
4. Титульные списки строек. Особенности разработки и составления.
5. Внутрипостроечные титульные списки. Особенности их формирования.
6. Укажите особенности планирования проектно-изыскательских работ.

РАЗДЕЛ 2. ПЛАНИРОВАНИЕ НА МИКРОУРОВНЕ

ГЛАВА 11. СУЩНОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ В МИКРОЭКОНОМИКЕ

Опыт развития цивилизации свидетельствует о том, что система развития рыночных отношений позволяет обеспечивать эффективное функционирование общества, которое способствует более полному удовлетворению потребностей человека. Однако в развитых промышленных странах государства осуществляют перераспределение материальных благ за счет внедрения налоговой политики, кредитно-денежной политики, за счет правового обеспечения общества. Это свидетельствует о том, что необходимо говорить о существовании социально-рыночного хозяйства. Впервые этот термин применил Людвиг Эрхард, бывший министр ФРГ, который написал в 1956 г. книгу «Благосостояние для всех». Эта книга была переиздана в 1961 г. и впоследствии в 1991 г. «Социально-рыночное хозяйство базируется на принципах свободной конкуренции, свободного выбора предметов потребления и процветании личности». Он считал, что любое повышение производительности труда идет народу на благо и служит лучшему удовлетворению нужд потребителей. Таким образом, можно дать следующее определение **социально-рыночному хозяйству** – система, функционирующая на основе всех форм собственности, экономической свободы граждан, производителей товаров и услуг, обеспечивающая с помощью государства справедливое распределение валового национального продукта и гарантии незащищенным слоям населения.

Таким образом, можно выделить следующие задачи социально-рыночного хозяйства:

- безопасность страны (внутреннюю и внешнюю);
- стабильность национальной валюты;
- контроль за соблюдением законодательства;
- социальные гарантии незащищенным членам общества;
- обеспечение внешнеэкономического сотрудничества;
- макроэкономическое управление социально-экономическими процессами;

- разработка и регулирование требований по охране окружающей среды.

Наша страна в соответствии со ст. 7 Конституции Российской Федерации взяла курс на рыночное хозяйствование. Для этого с 1995 г. была разработана программа социальных реформ Российской Федерации на период 1996 – 2000 гг., а в настоящее время действует аналогичная программа до 2020 г., которая предусматривает выбор стратегии развития страны на основе оптимального развития отраслей национальной экономики, а также наиболее полного удовлетворения потребностей населения. В этой связи государство разработало программу действий на макро- и мезоуровнях. Исполнителями этой программы являются Правительство Российской Федерации и органы исполнительной власти Российской Федерации, а также исполнительной власти субъектов Федерации. Важным элементом этой системы считаются налоговая, бюджетная и кредитно-денежная политика государства, которая позволяет осуществить государственное регулирование социально-экономического развития страны. В настоящее время разрабатываются прогнозы, которые обеспечивают развитие отдельных отраслей, демографические особенности развития страны, социальные, научно-технические, внешне-экономические, экологические особенности.

При разработке прогнозов учитывают:

- формы организации материальных потоков, т.е. учет загрузки мощностей;
- способы формирования денежных потоков, включая прямое государственное регулирование исследования возможности направления частного капитала;
- внутреннюю конвертируемость рубля.

Важным элементом функционирования государства можно назвать взаимодействие хозяйствующих субъектов между собой, органами исполнительной власти, финансовыми институтами и государством. Таким образом, связь между ними осуществляется по следующей схеме (рис. 2.1.)

Домохозяйства – экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая самостоятельно принимает решения, является собственником, стремится к удовлетворению своих потребностей. К домохозяйствам относятся все потребители, наемные работники, владельцы крупных и мелких капиталов, средств производства и земли.

Фирма – экономическая единица, которая самостоятельно принимает решения, ведущие к максимальной прибыли, использует факторы про-

изводства для изготовления и продажи продукции другим фирмам, домохозяйствам и государству.

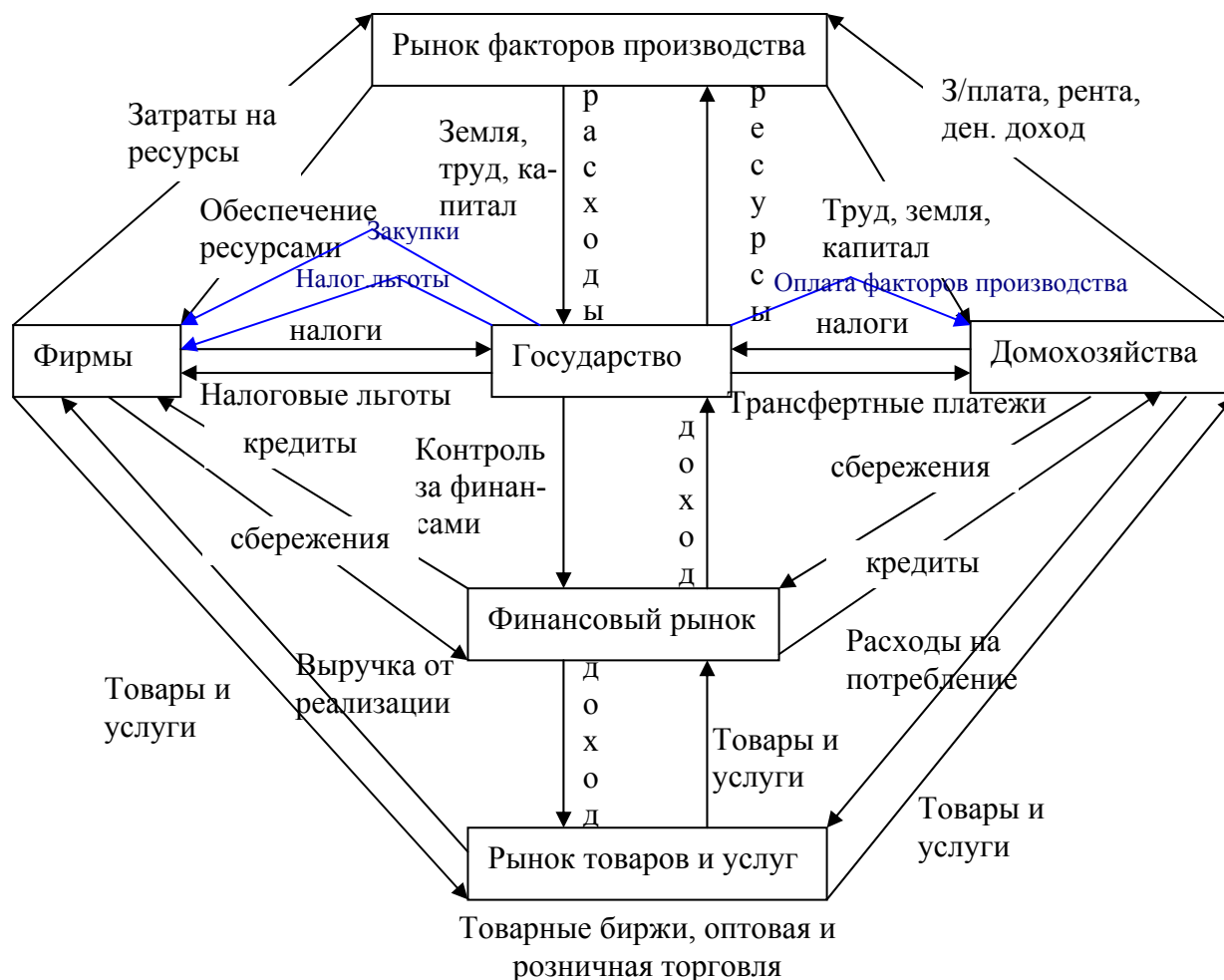


Рис. 2.1. Система государственного взаимодействия

Под государством понимаются все правительственные учреждения, имеющие юридическую и политическую власть для контроля над хозяйствующими субъектами и рынком для достижения общественных целей. Государство в своей деятельности применяет следующие карательные меры: законодательные акты и налоговые платежи.

Важную роль в рыночном механизме играет конкуренция, – основа регулирования и контроля в рыночной среде. В настоящее время существуют четыре конкурентные структуры:

- 1) монополия;
- 2) олигополия;
- 3) свободная конкуренция;
- 4) чистая конкуренция.

Роль государства проявляется через его функции:

- разработка и утверждение правовых основ;
- определение приоритетов макроэкономического развития;
- регулирование экономической деятельности хозяйствующих субъектов (спроса и предложения), включая регулирование капитальных вложений, сбыт, регулирование рынка рабочей силы, регулирование мелкого и среднего бизнеса, сельскохозяйственного производства.

Уровень планирования зависит от сложности проблемных ситуаций, причинно-следственных связей, а также от несогласованности мнений экспертов. Процесс планирования характеризуется социально-экономическими и организационно-техническими особенностями.

Социально-экономические особенности определяются в зависимости от социальных условий развития общества, а организационно-технические связаны с уровнем развития средств и методов планирования. Сущность планирования производства необходимо оценивать с учетом этих двух характеристик, причем социально-экономическая сторона планирования должна быть ведущей в постановке целей планирования, а также в выборе средств их реализации. Вместе с тем планирование носит информационный характер, так как выявление и формирование проблем осуществляется на основе сбора и обработки информации. Таким образом, **цикл планирования** может быть представлен следующим образом (рис. 2.2).

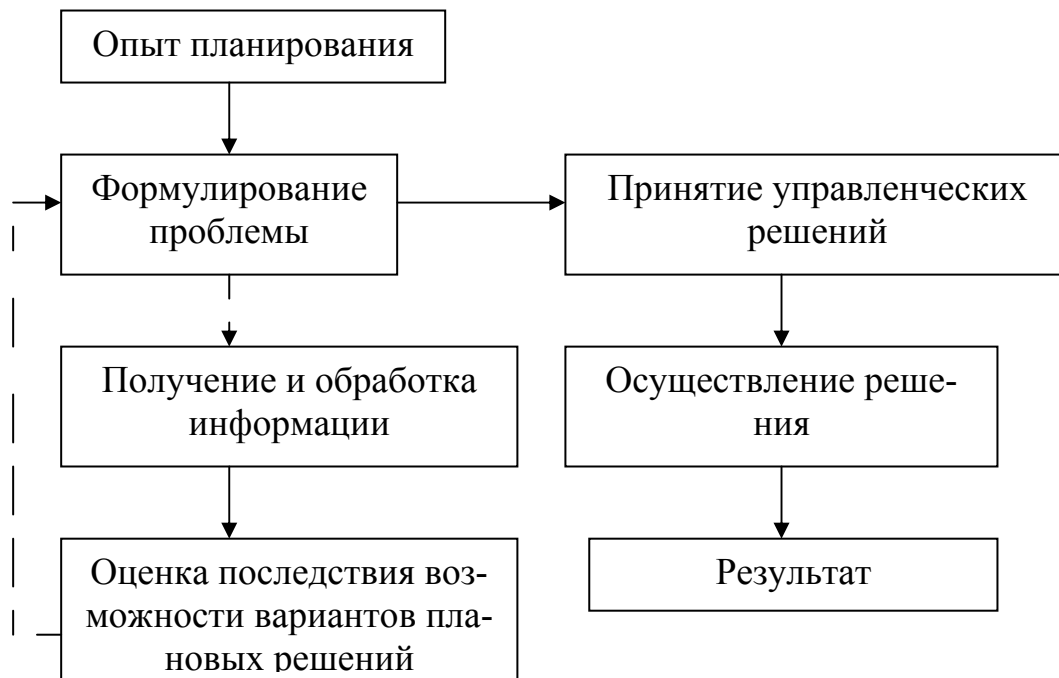


Рис. 2.2. Этапы процесса планирования

В процессе планирования необходимо учитывать множество факторов, оказывающих значительное влияние на деятельность предприятия. Поскольку предприятие функционирует во внешней среде, то на него оказывают воздействие следующие факторы (рис. 2.3).

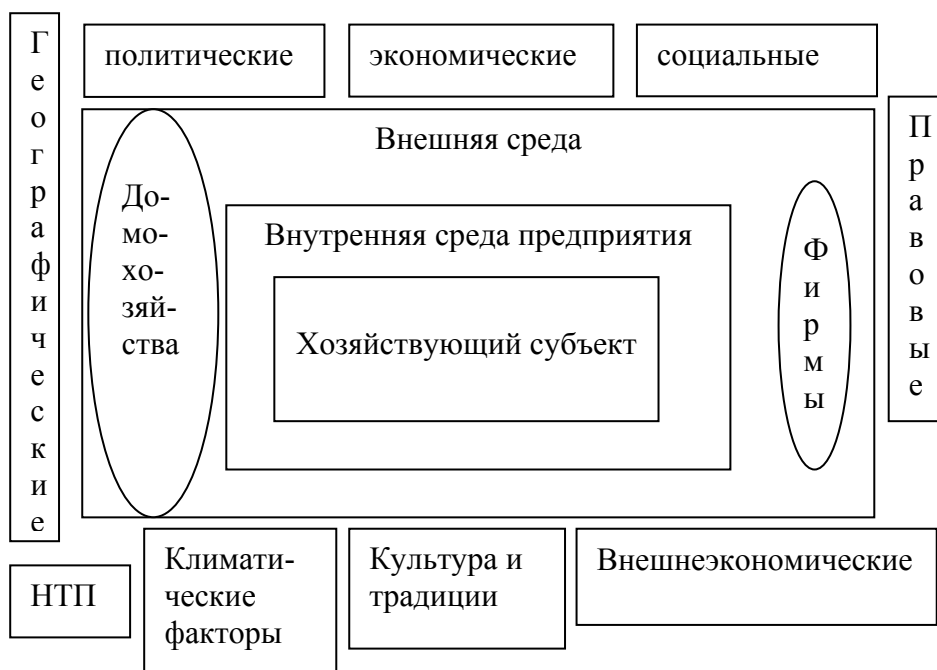


Рис. 2.3. Влияние факторов на процесс планирования

11.1. Планирование труда на предприятии

Расчет плановых трудовых показателей целесообразно начинать с обоснования плановой трудоемкости производственной программы. Таким образом, план по труду можно представить в следующем виде (рис. 2.4).

В процессе планирования труда определяют трудоемкость отдельных элементов, а затем только формируют производственную программу трудоемкости всего процесса. Следует различать следующие **виды трудоемкости**:

1. Технологическая трудоемкость, которая представляет собой затраты труда основных рабочих-сдельщиков и повременщиков.
2. Трудоемкость обслуживания, формирующаяся на основе затрат труда вспомогательных рабочих, занятых на обслуживающем производстве.

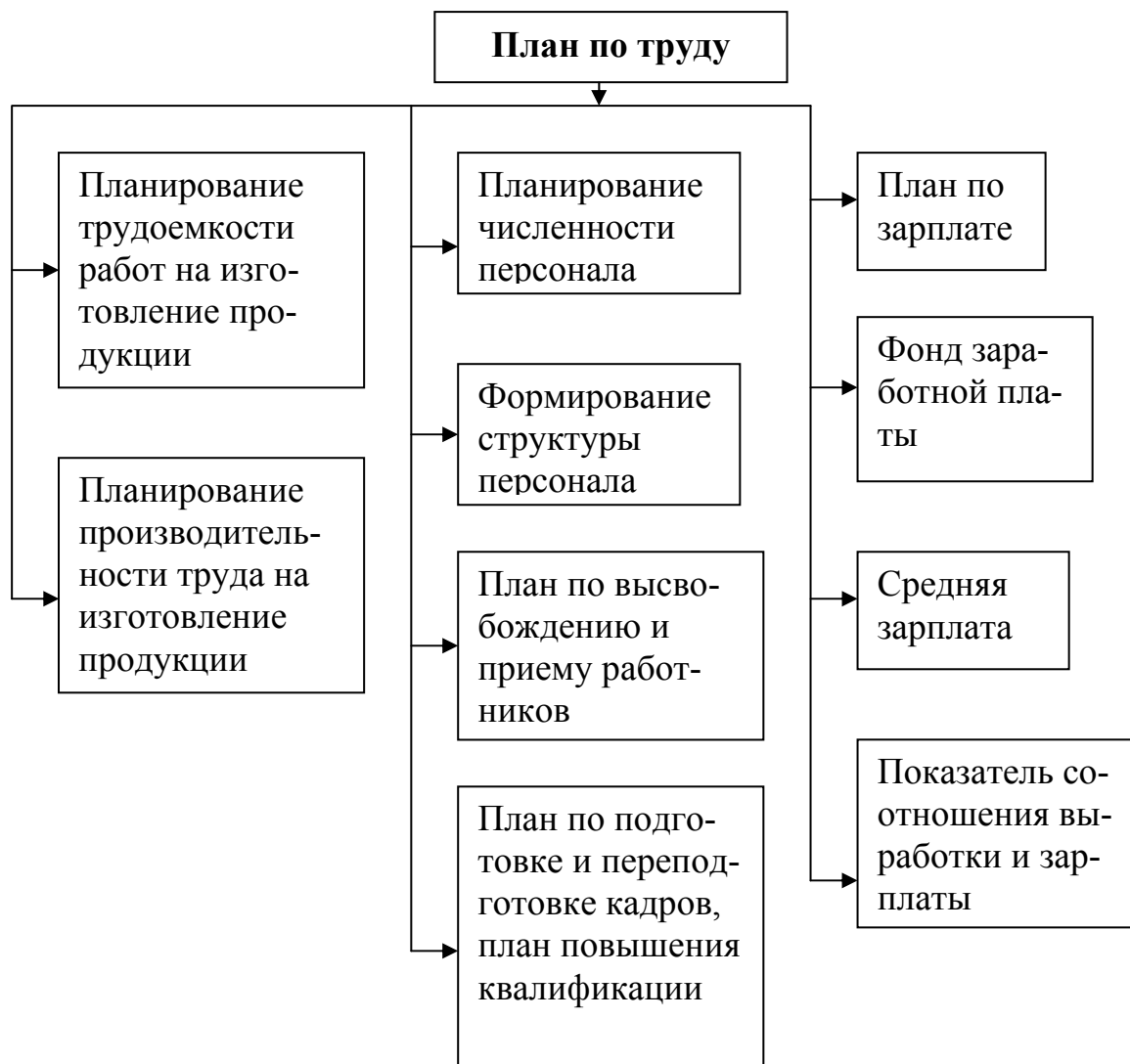


Рис. 2.4. Схема формирования плана по труду

3. Производственная трудоемкость, представляет собой совокупность технологической трудоемкости и трудоемкости обслуживания, т.е. включает затраты труда основных и вспомогательных рабочих.

4. Трудоемкость управления складывается из затрат труда руководителей, специалистов и служащих.

Таким образом, полная трудоемкость может быть представлена следующей формулой:

$$T_{\text{полн}} = T_{\text{тех}} + T_{\text{обсл}} + T_{\text{упр.}}$$

Вместе с тем, трудоемкость классифицируют на нормативную, плановую и фактическую.

Нормативная трудоемкость формируется на основе нормативных документов (ЕНиРов, ВНиРов) с учетом специфики производства каждого предприятия.

Плановая трудоемкость формируется на основе плана производственной программы с учетом срока реализации организационно-технических мероприятий, поэтому экономия от снижения трудоемкости

$$\mathcal{E}_{\text{план}} = \sum_{I=1}^k (T_i - T_{i+1}) V_{\text{план}} \cdot C_{\text{д}} / K_{\text{п}},$$

где T_i, T_{i+1} – полная трудоемкость работ до и после внедрения плана организационно-технических мероприятий;

$V_{\text{план}}$ – планируемый объем выпуска i -й работы в натуральных показателях на весь планируемый период;

$K_{\text{п}}$ – календарный период времени планируемого показателя;

$C_{\text{д}}$ – срок действия мероприятий по снижению трудоемкости (месяцев в году).

Фактическая трудоемкость определяется на основе данных, полученных в результате производственного процесса путем сопоставления их с плановыми показателями.

Планирование производительности труда представляет собой показатель, который обратно пропорционален выработке. Основными факторами, влияющими на производительность труда на предприятии, являются инвестиционные, технические, организационные и структурные.

Плановый показатель производительности труда рассчитывается на основе экономической оценки влияющих на нее отдельных факторов. За исходный принимается показатель численности промышленно-производственного персонала, который определяется

$$N^{\text{баз}}_{\text{пром.пер.}} = O^{\text{пл}} / B = N_{\text{баз}} \cdot I,$$

где $O^{\text{пл}}$ – плановый объем работ;

B – базовая выработка;

$N_{\text{баз}}$ – базовая численность;

I – индекс изменения объемов работ в плановом периоде.

Рассчитывается экономия численности персонала в результате влияния различных факторов с учетом выявления резервов роста производительности труда, тогда влияние инвестиционных факторов может быть представлено

$$\mathcal{E} = (100 - O / (O - O_0 + O_0 \cdot K_0) 100) N_3 / 100 \cdot C_{\text{д}} / K_{\text{п}},$$

где O – общее количество единиц оборудования;

O_o – количество единиц оборудования, подлежащее замене;

K_o – коэффициент, характеризующий производительность обновляемого оборудования;

N_o – численность людей, обслуживающих данное оборудование;

K_n – плановый коэффициент выполнения норм.

Влияние технологических факторов в результате изменения технических характеристик изделий, повышение их качества, использование сырья, топлива, энергии, экономия определяются

$$\mathcal{E}_T = \frac{(T_b - T_{пл}) O_{пл}}{T_{раб.вр.}^{пл} \cdot K_n} \cdot \frac{C_d}{K_n},$$

где T_b , $T_{пл}$ – трудоемкость базовая и плановая единицы продукции;

O – объем выпуска продукции;

$T_{раб.вр.}^{пл}$ – плановый фонд рабочего времени, ч;

K_n – коэффициент перевыполнения норм.

Экономия от снижения численности персонала за счет невыполнения норм выработки может быть определена по формуле:

$$\mathcal{E}^{нв} = P_{пл} \cdot B / 100,$$

где $P_{пл}$ – плановое повышение норм выработки теми рабочими, которые не выполняли нормы труда в базисном периоде, %;

B – удельный вес численности работников-сдельщиков, не выполняющих норм выработки в общей численности рабочих, %.

11.2. Планирование фонда оплаты труда на предприятии

Планирование фонда оплаты труда (ФОТ) связано с численностью работников предприятия и с трудоемкостью выполненных работ. Если в условиях плановой экономики фонд заработной платы (ФЗП) предприятия планировался на основе штатного расписания, которое формировалось и согласовывалось с министерствами и ведомствами, то методы расчета ФОТ применялись уточненные. В условиях рыночной экономики, когда предприятие получило право самостоятельно формировать структуру персонала и корректировать штатное расписание в связи с изменяющимися

факторами, в настоящее время наиболее распространенными являются укрупненные методы планирования ФЗП.

Существует три основных подхода формирования фонда оплаты труда:

- 1) по суммарной трудоемкости работ, связанной с планируемой производственной программой;
- 2) на основе минимального размера оплаты труда;
- 3) по нормативу зарплаты, установленному на 1 руб. произведенной продукции, %.

1. Таким образом, годовой фонд зарплаты, рассчитанный по первой методике, определяется:

$$\Phi_p = \sum_{i=1}^n T_{пл} \cdot t_{ср} (1+K_d),$$

где $T_{пл}$ – трудоемкость годовой производственной программы, ч;

$t_{ср}$ – средняя тарифная часовая ставка, руб/ч;

K_d – коэффициент дополнительной оплаты труда с учетом премирования рабочих.

2. ФОТ всех категорий персонала в зависимости от минимального размера оплаты труда

$$\Phi_r = \sum_{i=1}^n B_i \cdot Z_{min} \cdot Ч_0 \cdot K_p \cdot (1+K_d),$$

где B_i – коэффициент, определяемый в соответствии с коллективным договором на предприятии, в котором оговаривается размер ФОТ;

Z_{min} – минимальный размер оплаты труда, действующий на основе установленного закона о МРОТ;

$Ч_0$ – общая численность персонала предприятия;

K_p – районный коэффициент, позволяющий учитывать изменение в зарплате работников в зависимости от территорий, связанных с производством работ в условиях Крайнего Севера или местностях, приравненных к ним, а также в условиях пустынь и полупустынь.

3. Формирование ФОТ с использованием бестарифной системы оплаты труда

$$\Phi_{\Gamma} = B - H_k = \Pi_o - H_{\text{есн}} = \Phi\text{OT}_o + \Phi\text{OT}_д,$$

где B – выручка;

H_k – налоги от выручки;

Π_o – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;

$H_{\text{есн}}$ – единый социальный налог;

ΦOT_o – ИТР и служащие.

Среднемесячная зарплата работников ($Z_{\text{мес}}$) будет определяться

$$Z_{\text{мес}} = \Phi_{\Gamma} / 12N_o,$$

где N_o – общая численность работников.

На предприятиях, как правило, формируют общую сумму налоговых отчислений и корректируют ее в зависимости от изменения минимального размера оплаты труда, штатного расписания сотрудников или изменения налоговых выплат.

Если на предприятии весь персонал поделен на категории, то Φ_{Γ} планируется по каждой категории работников:

$$\Phi_{\Gamma} = \sum_{i=1}^k Z_{\text{пл}}^i \cdot \Psi^i \cdot n,$$

где k – количество категорий работников;

$Z_{\text{пл}}^i$ – фактическая (планируемая) среднемесячная оплата труда i -ой категории работников;

Ψ^i – среднесписочная численность i -й категории работников;

n – количество месяцев в плановом периоде.

Суммарный плановый ФЗП определяется

$$\Phi_{\Gamma} = Z_{\text{пл}}^{i-k} + \sum_{i=1}^k Pi,$$

где $Z_{\text{пл}}^{i-k}$ – зарплата работников отдельной категории;

Pi – премии по каждой категории планируемого периода.

Расходы, связанные с исправлением брака, простоем, с доплатами ввиду отступлений от нормативных условий труда и организации производства, не включаются в плановый фонд оплаты труда.

Таким образом, в Российской Федерации работники предприятий, организаций и фирм имеют чрезвычайно низкую зарплату и осуществляют отчисления в виде подоходного налога в казну государства в размере от 13 до 35,5 % своих доходов, что приводит к неэффективному стимулированию труда работников. Чтобы заработать 1 руб. дохода, работник в России должен затратить в 1,76 раз больше усилий, чем работник в другом государстве, поэтому в России сложилась ситуация, способствующая созданию социально-экономической системы регулирования зарплаты или доходов всех работников предприятия, которая обеспечила бы компенсацию трудовых усилий.

Комплексным показателем, характеризующим влияние условий труда на уровень производительности труда является интенсивность труда, которая определяет величину трудовых затрат, расходуемых на производство единицы продукции в единицу времени. Интенсивность труда тесно связана с производительностью труда и означает, что повышение интенсивности труда приводит к увеличению затрат на единицу продукции и наоборот. Следовательно, в рыночной экономике критерием нормальной интенсивности труда служит максимально возможная производительность труда, которая сохраняет максимальную работоспособность человека в течение длительного периода времени.

Таким образом, интенсивность труда может быть определена

$$I_T = Z_T / T_B,$$

где Z_T – затраты труда;

T_B – затраты времени.

На современном этапе применяются следующие экономические методы оценки интенсивности труда рабочих.

1. Метод определения коэффициента значимости. В этом случае интенсивность труда определяется

$$K_3 = T_3 / T_H,$$

где K_3 – коэффициент занятости;

T_3 – фактические производительные затраты времени, ч;

T_n – нормативная продолжительность времени работы.

Метод расчета затрат труда в единицу времени

С помощью этого метода можно оценить уровень относительной интенсивности труда на основе отношения фактических затрат труда к необходимым. За величину необходимых затрат берутся нормы времени, выработки, обслуживания, нормы численности и управляемости. Тогда коэффициент интенсивности труда определяется

$$K_{и} = B^H / B^Ф,$$

где B^H – необходимое рабочее время;

$B^Ф$ – фактическое рабочее время.

Метод установления скорости трудовых действий применяется в основном для оценки ручных операций.

$$K_{и}^{\cdot} = T_{ф} / T_n,$$

где $T_{ф}$ – фактический темп работы;

T_n – нормативный темп работы.

Метод определения объема выполненной механизированной работы применяется для определения человеческой энергии в единицу времени при осуществлении физического труда. Коэффициент относительной эффективности

$$K_{и}^{``} = A_{ф} / A_n,$$

где $A_{ф}$ – фактический объем динамической работы;

A_n – нормативная величина динамической работы.

$$A_{ф} = P \cdot L / t,$$

где P – разовое усилие (масса предмета, кг);

L – длина перемещаемого пути, м;

t – время выполнения работы, мин.

Для мужчин в возрасте 20 – 50 лет установлена нагрузка до 42000 кг/м за смену на плечевой пояс и до 83000 кг/м на корпус. Для мужчин старше 50 лет эта норма сокращается на 35 – 50 %. Для женщин величина допустимой динамической работы, совершаемой в течение каждого рабочего часа не должна превышать 1750 кг/м при перемещении груза по рабочей поверхности и 875 кг/м при подъеме груза с пола.

Метод расчета уровня расхода рабочей силы

$$K_{и} = \frac{\mathcal{E}_ф}{\mathcal{E}_н},$$

где $\mathcal{E}_ф$ – фактическая величина энергозатрат;

$\mathcal{E}_н$ – нормативная величина энергозатрат.

Для мужчин нормативное значение энергозатрат на мышцы корпуса – 4,2 ккал в мин, 250 ккал в час или 1600 ккал в смену; на плечевой пояс соответственно – 2,5; 150; 2000 ккал.

Метод интегральной оценки, в основе которого лежит учет экстенсивных и интенсивных характеристик процесса производительности труда:

$$K_{инт} = K_n \cdot K_э,$$

где K_n – коэффициент интенсивного использования рабочей силы;

$K_э$ – коэффициент экстенсивного использования рабочей силы.

В зависимости от этих расчетов все рабочие места можно классифицировать по уровню интенсивности на три группы:

- с пониженной интенсивностью (до 1);
- с нормальной интенсивностью (=1);
- с повышенной интенсивностью (более 1).

11.3. Планирование фонда заработной платы между структурными подразделениями предприятия

Плановый ФЗП по структурным подразделениям (цехам, участкам, отделам) определяют по укрупненным показателям, если общий ФОТ планируется по укрупненным показателям. Если на предприятии общий ФОТ работников планируется отдельно, то распределение и планирование ФЗП по структурным подразделениям осуществляется также детально. Важное значение имеет распределение и регулирование средств на оплату труда на крупных промышленных предприятиях, имеющих сложную организационную структуру. Если фонд оплаты труда на предприятии планируется укрупненно, то применяются следующие методы.

1. Пропорционально численности работающих с поправками на относительные индексы средней зарплаты.

ПРИМЕР. Численность работающих в четырех цехах ЖБИ 475 чел., общий ФЗП – 1282500 руб, численность и индекс средней зарплаты по це-

хам соответственно 100 и 1,077, 65 и 0,85, 180 и 0,98, 130 и 1,05. Определить среднюю зарплату на одного работающего и распределить ФЗП по структурным подразделениям.

2. На основе нормативов зарплаты, разработанных для каждого структурного подразделения. Нормативы могут разрабатываться на единицу продукции и устанавливаться в стоимостной форме (руб.) или в процентах к ее стоимости.

Для покрытия непредвиденных расходов, связанных с аварийной ситуацией на производстве и другими форс-мажорными обстоятельствами, формируется резервный фонд с учетом поощрительного фонда, который позволяет осуществлять доплаты и компенсационные выплаты за счет чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, или за счет сверхприбыли. Таким образом, поощрительный фонд формируется в следующем процентном соотношении: 30 % денежных средств расходуется на поощрение работников предприятия и 70 % – на расширение и развитие производства.

Основной фонд заработной платы подлежит утверждению руководителем предприятия, советом акционеров и владельцем, если такой имеется. Наиболее распространенным методом планирования ФОТ признан *нормативный* метод, суть которого состоит в том, что по базовым показателям расчетным путем определяется нормативная зарплата на единицу продукции или на 1000 руб. продукции.

$$H = H_{\text{баз}} \cdot I_{\text{роста з/п}} / I_{\text{роста п.тр}},$$

где $H_{\text{баз}}$ – в руб. на 1000 руб. произведенной продукции – базовый ожидаемый ФЗП;

$I_{\text{роста з/п}}$ – индекс роста зарплаты;

$I_{\text{роста п.тр}}$ – индекс роста производительности труда.

Тогда годовой фонд оплаты труда определяется

$$\Phi_r = H \cdot Q,$$

Q – объем выпускаемой продукции, руб.

ПРИМЕР. В базовом году ожидаемый расход зарплаты на 1000 руб. продукции составляет 275 руб. Объем производства вырос на 6 %, численность работников – на 1,9 % при объеме производства 11957572 руб. (базовый). Определить плановый ФЗП, если рост производительности труда достигнет 4 %.

Уровень инфляции – 8,6 %.

3. Если на предприятии существенно изменяются объемы производства и производительность труда, то плановый ФЗП может быть определен по следующей формуле:

$$\Phi_{\text{пл}} = \Phi_{\text{баз}} \cdot I_{\text{числ}} \cdot I_{\text{з/пл}} \quad \text{или}$$

$$\Phi_{\text{пл}} = \Phi_{\text{баз}} \cdot I_q / I_{\text{птр}} \cdot I_{\text{з/пл}}$$

ПРИМЕР.

Ожидаемый ФЗП отчетного года составляет 3105000 руб., $I_{\text{числ}} = 1,019$, $I_{\text{з/пл}} = 1,13$, $I_q = 1,06$, $I_{\text{птр}} = 1,04$. Рассчитать укрупненным методом плановый фонд заработной платы.

11.4. Детальное планирование фонда оплаты труда

Структура ФОТ на предприятии многообразна. Кроме основного ФОТ за отработанное время или за выполненный объем работ, на предприятии формируется дополнительный фонд оплаты труда. В него включаются стимулирующие доплаты и надбавки. Это премии работникам, коэффициенты, учитывающие климатические зоны (районные коэффициенты) или неблагоприятные условия труда, сумма выплат за неотработанное время, которая предусматривается в Трудовом кодексе. Сюда относятся выплаты государственных или общественных обязанностей, а также простои не по вине работников и время учебы с отрывом от производства (рис. 2.5).

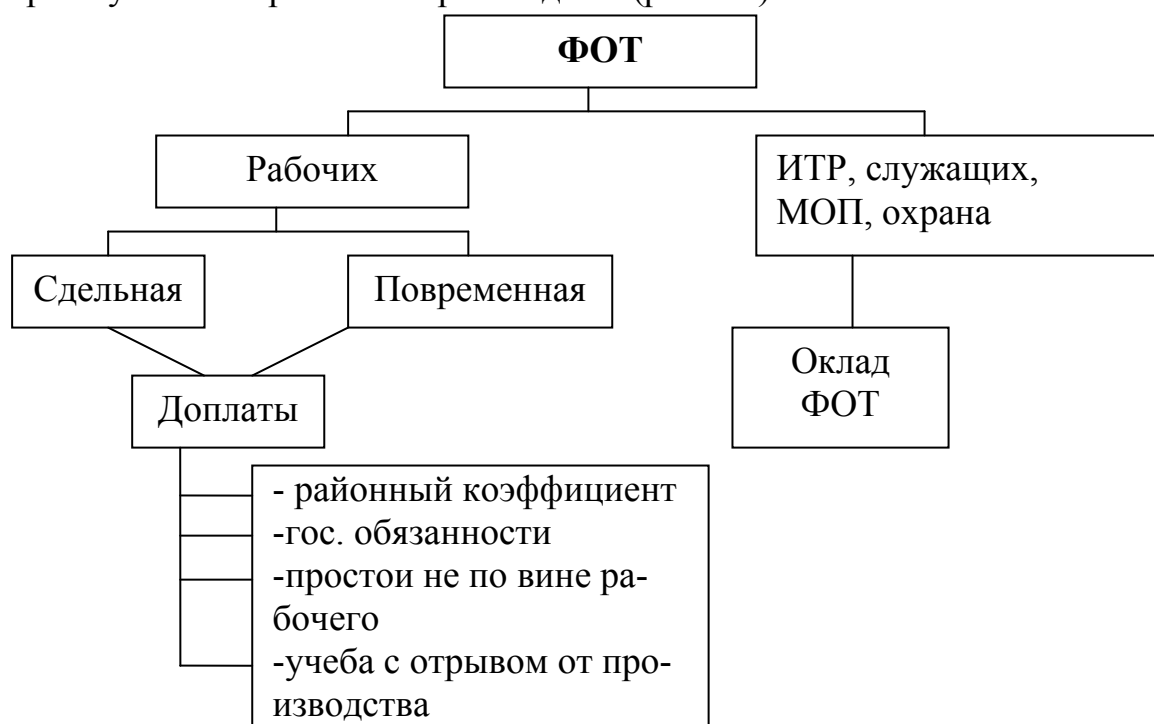


Рис. 2.5. Схема формирования ФОТ на предприятии

Важным моментом в процессе планирования является формирование оптимального размера ФОТ, поскольку излишек фонда включается в себестоимость продукции, снижает прибыль организации и ее рентабельность. В то же время недостаток фонда вызывает снижение уровня начисленной заработной платы и может привести к увеличению текучести кадров, дестабилизации работы коллектива, а также к социальным конфликтам, вплоть до забастовок.

Исходными данными для детального планирования будут планируемый объем работ в натуральном измерении и расценки на каждый вид работ или продукцию. В том случае, если номенклатура выпускаемой продукции значительна, рассчитывается технологическая трудоемкость и фонд оплаты труда рассчитывается с учетом этой технологической трудоемкости

$$\text{ФОТ} = T_{\text{тех}} \cdot t \cdot t_{\text{ст}},$$

где $T_{\text{тех}}$ – технологическая трудоемкость;

t – средняя стоимость единицы продукции;

$t_{\text{ст}}$ – тарифная ставка по разрядам.

Совокупность ФОТ рабочих называется тарифной зарплатой. Фонд оплаты труда рабочих-повременщиков планируют следующим образом:

$$\Phi_{\text{пов}}^{\Gamma} = Ч_{\text{пов}} \cdot T_{\text{отр.в.}} \cdot t_{\text{ст}},$$

где $Ч_{\text{пов}}$ – численность рабочих-повременщиков;

$T_{\text{отр.в.}}$ – количество часов отработанного времени.

При планировании ФОТ рабочих-сдельщиков применяется следующая формула:

$$\Phi_{\text{сд}}^{\Gamma} = Ч_{\text{сд}} \cdot O \cdot t_{\text{ст}},$$

где O – объем произведенной продукции.

При планировании фонда оплаты труда ИТР, МОП, служащих и охраны формируется месячный окладный ФОТ таким образом, чтобы спланировать годовой фонд оплаты труда:

$$\Phi_{\text{оклад}} = Ч_{\text{оклад}} \cdot З_{\text{ср}} \cdot 12_{\text{мес}} \cdot K - Ч_{\text{оклад}} \cdot t_{\text{дн}} \cdot 28_{\text{дней}},$$

(1 мес.)

где $Z_{\text{ср}}$ – средний оклад в месяц;

$t_{\text{дн}}$ – дневная ставка;

K – коэффициент инфляции.

После формирования прямого ФОТ рассчитывается фонд часовой зарплаты, который соответствует всем видам выплат за фактически отработанные часы и включает следующие выплаты:

- премии из ФЗП в случае превышения плановых показателей;
- доплаты бригадирам за руководство бригадой;
- доплаты в вечернее и ночное время;
- выплаты за обучение учеников без отрыва от производства;
- доплаты за совмещение профессий;
- доплаты за проф. мастерство.

На следующем третьем этапе формируется резервный фонд предприятия, который может быть использован на стимулирование труда работников. В настоящее время на предприятиях различных организационно-правовых форм собственности резервный фонд ежегодно возрастает ввиду того, что не облагается налогом, поэтому многие предприятия при формировании основного ФЗП стремятся не увеличивать его, а компенсировать стимулирующие выплаты за счет резервного фонда предприятия.

При выплате стимулирующих надбавок из резервного фонда на предприятии разрабатывается «Положение о премировании», которое утверждается руководителем и вступает в силу с момента его подписания. В случае внесения каких-либо изменений в положение, оно должно быть пересмотрено и переутверждено руководителем предприятия.

Вопросы для самоконтроля

1. Обоснуйте взаимодействие рынка факторов производства, рынка товаров и услуг, финансового рынка на государство, фирмы и домохозяйства.
2. Рассмотрите этапы процесса планирования.
3. Какие факторы влияют на процесс планирования?
4. Планирование каких показателей включает план по труду?
5. Как планируется трудоемкость производственной программы работ?
6. Каким образом формируется план по численности персонала?

7. Как планируется производительность труда под данную программу работ?
8. Перечислите основные подходы, применяемые при планировании фонда оплаты труда.
9. Обоснуйте годовой ФОТ по суммарной трудоемкости работ, связанной с планируемой производственной программой.
10. Обоснуйте годовой ФОТ на основе минимального размера оплаты труда.
11. Рассчитайте годовой фонд оплаты труда по нормативу зарплаты, установленному на 1 руб. производственной продукции, %.
12. Как планируется ФОТ на предприятии?
13. Какие методы применяются при формировании ФЗП по структурным подразделениям?
14. Как планируется ФОТ различным категориям рабочих и служащих?
15. Как влияет величина ФОТ на деятельность предприятия?
16. Как формируется резервный фонд заработной платы?

ГЛАВА 12. ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В рыночной экономике основным ограничителем планируемых объемов производства служат ресурсы. Вместе с тем процесс производственной деятельности и связанный с ним объем производства зависят от множества факторов. При производстве товаров и услуг, можно начертить

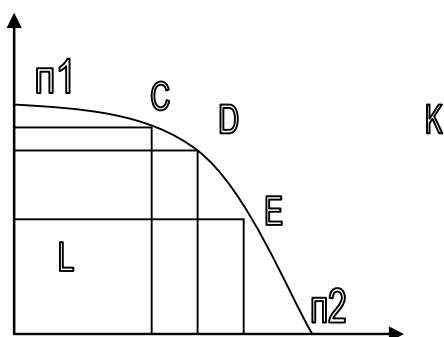


Рис. 2.6. Кривая производственных возможностей

кривую производственных возможностей предприятия (рис. 2.6).

Каждая точка на этой кривой представляет собой максимальный объем производства выпускаемой продукции П1 и П2. В точках, располагаемых на границе кривой (С, D, E) определяют количество продукции, которое можно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов. Все точки, нахо-

дящиеся вне кривой (K и L), являются недостижимыми либо приводят к неполному использованию имеющихся ресурсов.

Конкретным выражением производственных мощностей каждого предприятия является годовой объем выпуска продукции при полном использовании экономических ресурсов. Производственная мощность на предприятии может выражаться как в натуральных показателях объема производимой продукции, так и в стоимостных, а также в виде трудоемкости, выраженной в человеко-часах. Различают теоретическую, практическую, нормативную и плановую производственные мощности предприятия.

Теоретическая производственная мощность – это объем производства, который может быть достигнут в предельных условиях работы с минимально возможными отрицательными результатами (паспортная мощность предприятия).

Практическая производственная мощность определяет наивысший уровень производства, который достигается при сохранении допустимой степени эффективности с учетом неизбежных потерь рабочего времени (ремонт оборудования, для стройплощадок – погодные условия).

Нормативная производственная мощность представляет собой средний уровень хозяйственной деятельности, достаточный для удовлетворения потребительского спроса, учитывая как сезонные, так и циклические колебания.

Плановая производственная мощность соответствует годовой нормативной мощности предприятия.

В условиях рынка предприятие может устанавливать в процессе планирования верхний предел производственной мощности, учитывая влияние технических, экономических и социальных факторов как внешних, так и внутренних. Основная задача предприятий строительного комплекса состоит в удовлетворении потребительского спроса и высокого качества на рынке товаров и услуг. Производственная мощность устанавливается на начало и конец планового периода (входная и выходная).

Входная мощность определяется с учетом имеющихся ресурсов на начало года.

Выходная мощность – мощность предприятия на конец планового периода с учетом произошедших изменений и корректировок.

В плановых расчетах применяется показатель *среднегодовой мощности предприятия*

$$M_{\text{ср}} = M_{\text{вход}} + M_{\text{вв}} \cdot T/12 - M_{\text{выб}} \cdot T/12,$$

где $M_{\text{вход}}$ – входная мощность предприятия;

$M_{\text{вв}}$ – вводимая мощность предприятия;

$M_{\text{выб}}$ – выбываемая мощность;

T – период времени ввода и выбытия соответственно в месяцах.

Процесс планирования производственной мощности завершается определением *коэффициента использования мощности*

$$K_{\text{м}} = Q/M_{\text{ср}},$$

где Q – годовой объем выпускаемой продукции;

$M_{\text{ср}}$ – среднегодовая мощность предприятия.

При планировании производственной мощности необходимо определить потребность в материальных ресурсах. Годовая потребность в ресурсах рассчитывается на основании норм расхода ресурса на единицу продукции с учетом всей номенклатуры выпускаемых изделий. В стоимостном выражении общая потребность предприятия в материальных ресурсах определяется

$$P_{\text{м}} = \sum_{i=1}^n (N_{\text{р}} \cdot C_{\text{м}} - B_{\text{о}} \cdot C_{\text{р}}) Q,$$

где n – номенклатура изделий;

$N_{\text{р}}$ – норма расхода на единицу изделий, кг/шт.;

$C_{\text{м}}$ – цена материала, руб./кг;

$B_{\text{о}}$ – вес реализуемых отходов, руб./кг;

$C_{\text{р}}$ – цена реализуемых отходов, руб./кг;

Q – годовой объем выпуска, шт.

Формула применяется при определении потребности материальных ресурсов на предприятиях ДСК, ЗСК и др. Для строительной организации потребность в ресурсах рассчитывают на основе локально-ресурсной ведомости, составленной с учетом ведомости объемов работ и архитектурно-строительных чертежей. При определении потребности в ресурсах необходимо учитывать текущие запасы материалов, производственные запасы,

подготовительные, страховые и транспортные. При определении *норматива производственных запасов* используется формула

$$N_{пз} = M \cdot n / T,$$

где M – расход определенного вида материала;

T – период времени (30/60/90 дн.);

n – норма запаса, дн.

$$n = n_1 + n_2 + n_3 + n_4 + n_5$$

n_1 – текущий запас;

n_2 – подготовительный запас (технологический);

n_3 – страховой запас;

n_4 – транспортный запас;

n_5 – прочее.

Текущий запас обеспечивает бесперебойный ход производственного процесса и находится на складе предприятия. Зная однодневный расход материала и срок нахождения его на складе (т.е. интервал поставок), определяется оптимальная величина текущего запаса. В зарубежной практике для формирования текущих запасов используется ряд моделей оптимизации текущих запасов. Наиболее распространенной моделью текущих запасов считается *метод Вильсона*, который определяет оптимальную величину закупаемой партии с учетом интервала поставок

$$Q = \sqrt{2m \cdot O/k \cdot z},$$

где 2 – постоянный коэффициент;

Q – оптимальная величина закупок партии сырья;

m – годовой объем закупаемого материала в натуральных показателях;

O – издержки по обслуживанию;

k – цена за единицу материала;

z – издержки по складированию в процентах от стоимости среднегодового текущего запаса. Выражается в виде десятичной дроби.

Подготовительный запас формируется в тех случаях, если требуется предварительная обработка материалов (сортировка или комплектование партии). Поэтому однодневный расход умножается на норму запасов в днях.

Страховой запас необходим в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств или ввиду недопоставки материальных ресурсов. Как правило, размер страхового запаса составляет $1/2$ текущего, но в то же

время может колебаться в зависимости от конкретных условий в пределах от 30 до 100 % текущего запаса.

Для определения его величины необходимо:

- проанализировать фактические сроки поставки материалов за прошедший год;
- выявить величину отклонений от планового объема поставок;
- сумму отклонений разделить на 2, тем самым определяя норму страхового запаса, дн.;
- эту норму умножить на однодневный расход, определяя величину страхового запаса.

Транспортный запас определяется временем между оплатой счета поставщика и прибытием груза на склад покупателя.

Прочее – время, которое используется для выгрузки, приемки и складирования материалов.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте кривую производственной мощности предприятия.
2. Дайте классификацию производственной мощности предприятия.
3. Определите среднюю мощность предприятия.
4. Обоснуйте формулу потребности предприятия в материальных ресурсах.
5. Каким образом норматив производственных запасов влияет на потребность в материальных ресурсах?

ГЛАВА 13. ПЛАН ПРОДАЖ ТОВАРОВ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

Система рынка предусматривает тесную связь между процессами производства, распределения и потребления. Каждое предприятие планирует свою деятельность таким образом, чтобы удовлетворить запросы потребителей. Разработка плана продаж – завершающий этап составления производственной программы предприятия и в то же время служит основой для составления смет и анализа продукции.

Схема взаимодействия планов может быть представлена в следующем виде (рис. 2.7).

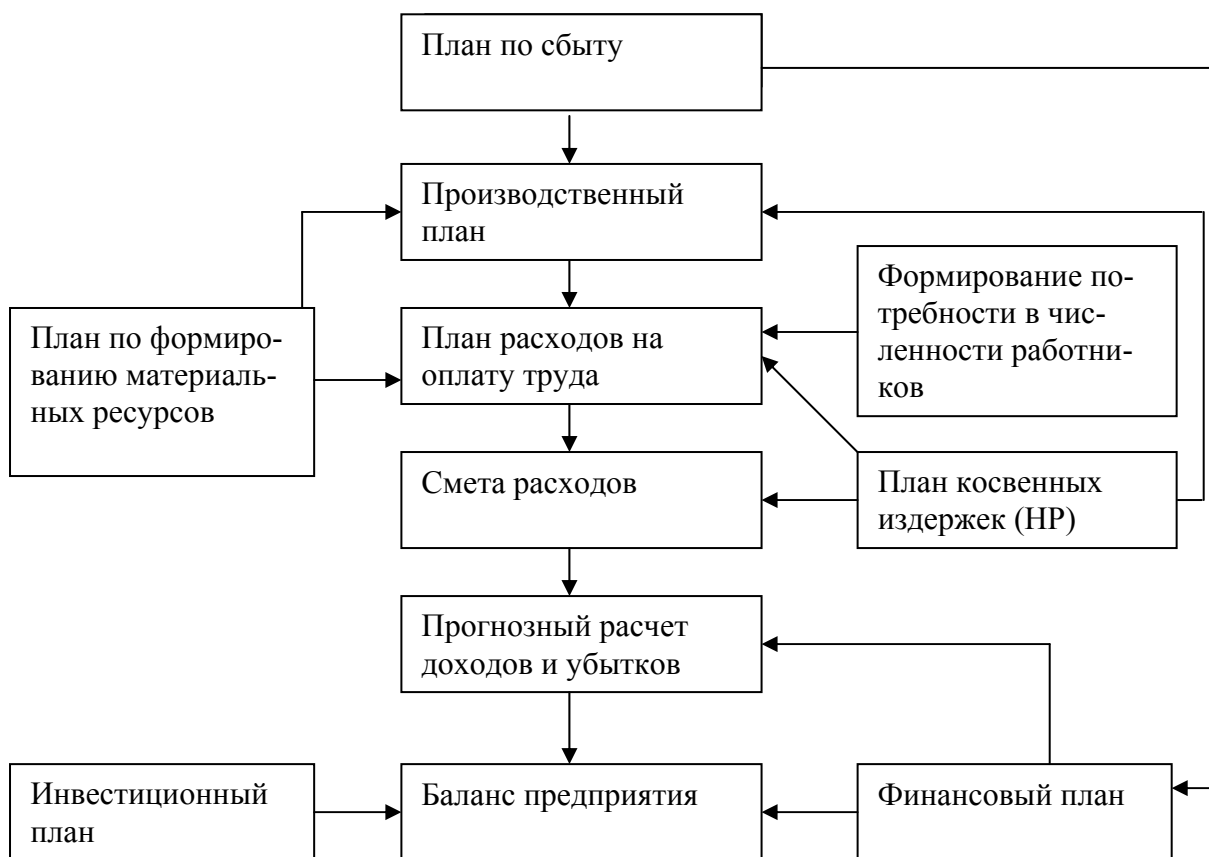


Рис. 2.7. Система взаимодействия планов на предприятии

В плане продаж указывается количество продукции, которое должно быть реализовано потребителю (заказчику). При равномерном производстве объем продаж (план продаж) может быть определен по формуле

$$П_{\text{продаж}}^{\text{пл}} = V_{\text{ср}} \cdot T,$$

где $П_{\text{продаж}}^{\text{пл}}$ – планируемый объем продаж;

$V_{\text{ср}}$ – среднесуточный выпуск продукции;

T – планируемый период продаж.

При планировании годового объема продаж необходимо учитывать:

- факт отгрузки (на дату поставки);
- кредит (на установленный срок);
- аванс (предварительная оплата);
- скидки с цены;
- уровень инфляции;
- безнадежные долги клиентов;
- потери в стадии обращения продукции.

Годовой объем продаж, рассчитанный по заказчикам и по видам продукции, согласовывается с планом сбыта (см. таблицу).

Годовой план продаж

Наименование продукции	Годовой объем продаж	В том числе по кварталам			
		I	II	III	IV
1	2	3	4	5	6

Планы продаж и план производства между собой взаимосвязаны, и в условиях рынка план сбыта оказывает прямое воздействие на план производства. Алгоритм планирования сбыта продукции можно представить следующим образом (рис. 2.8).

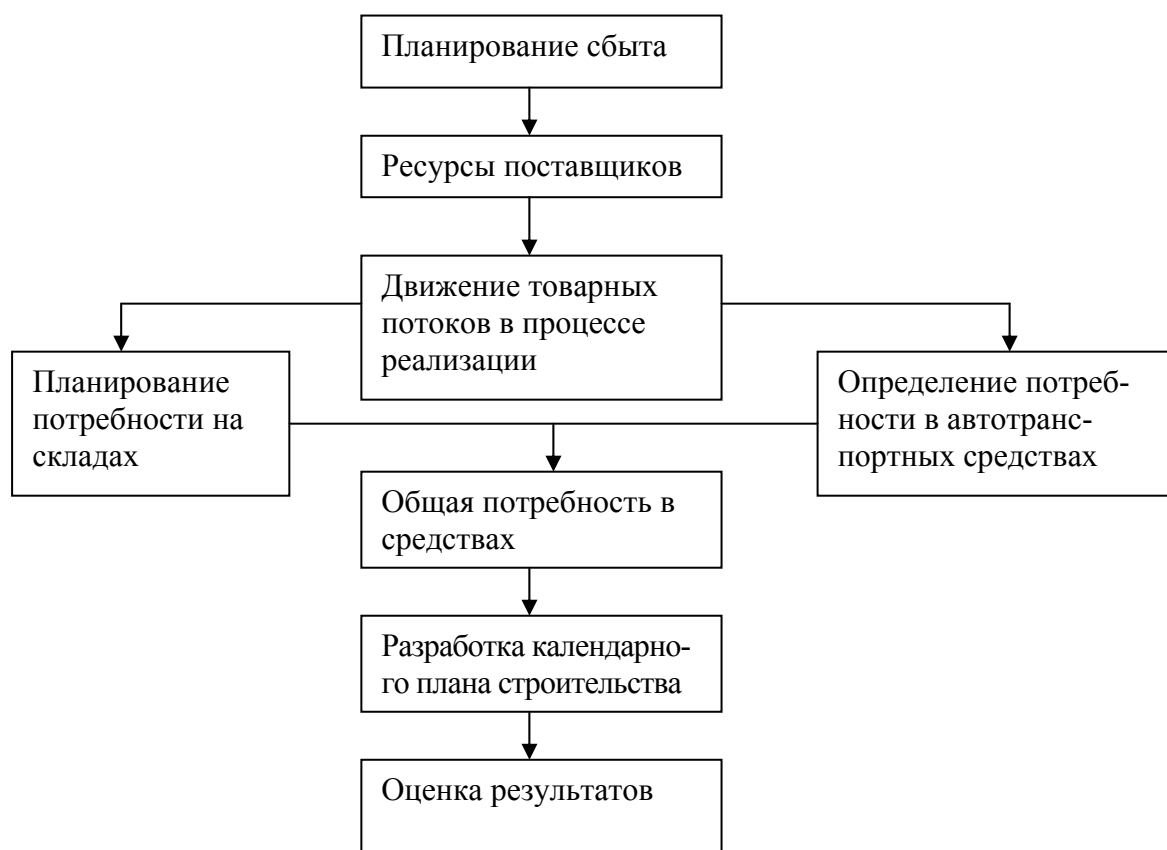


Рис. 2.8. Схема планирования сбыта

РАЗДЕЛ 3. ПРИМЕР ВЫПОЛНЕНИЯ КУРСОВОЙ РАБОТЫ «РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ»

ГЛАВА 14. СТРУКТУРА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа «Разработка бизнес-плана предприятия» имеет целью закрепление теоретических знаний, полученных при изучении дисциплины, развитие навыков плановой работы и расчетов, необходимых для осуществления и реализации деятельности конкретного предприятия. Рекомендуемая структура и содержание курсовой работы:

- резюме;
- описание организации;
- характеристика продукта (услуги);
- основные характеристики рынка сбыта;
- анализ конкурентной среды;
- разработка стратегии маркетинга;
- производственный план;
- организационная структура;
- план капитала;
- финансовый план;
- организационно-правовые и юридические аспекты деятельности предприятия;
- заключение.

Курсовая работа выполняется на основании данных, полученных с конкретного предприятия, а также информации периодических изданий.

Раздел *«Резюме»*, как правило, пишется после того, как составлен весь бизнес-план. Он представляет собой рекламу для хозяйствующего субъекта и должен быть написан так, чтобы вызвать интерес у потенциального инвестора, партнера и потребителя.

Дается характеристика самого предприятия, его почтовый адрес, уставный капитал, занимаемая площадь, состав цехов или участков, наличие подсобных помещений.

Характеризуется продукция или комплекс услуг. Описывается характер предоставляемых работ или услуг, указываются объем выпуска продукции, среднесписочная численность персонала, рентабельность продукции.

В разделе «*Описание организации*» представляются текущее состояние и перспективы развития предприятия. Описываются новые продукты, новые рынки, а также возможность выхода на внешний рынок.

Отмечаются дата регистрации предприятия, его реквизиты, размер уставного капитала, среднесписочная численность, выработка, рентабельность, объем производства и другие показатели деятельности.

Важно отметить возникающие трудности и раскрыть возможности их преодоления.

При подсчете собственности фирмы указываются возраст и стоимость товарно-материальных ценностей, состояние основных производственных фондов, сроки погашения задолженностей.

В разделе «*Характеристика продукта (услуги)*» необходимо отметить, на выпуске какого товара (услуги), специализируется предприятие, указать его достоинства и недостатки. Среди выпускаемых товаров или производимых услуг выделить основные ассортиментные группы и указать долю каждой группы в общем выпуске изделий, соответствие сертификации, а также объем в натуральном выражении и цену за единицу изделия. Данные следует заносить в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Продукция предприятия

№ п/п	Изделие	Количество единиц	Марка, ГОСТ	Цена за единицу с НДС, руб.	Всего, руб.	Доля продукции в общем объеме, %

После заполнения табл. 3.1 необходимо сделать выводы о значимости и важности отдельных групп выпускаемых товаров и изделий. Отмечаются новые или даже уникальные свойства предлагаемого товара, делается упор на наиболее полное удовлетворение запросов потребителей. Следует подчеркнуть отличительные особенности предлагаемой продукции. На продукцию представляются краткие функциональные характеристики, включая фотографии. Желательно обратить особое внимание на цену и дизайн.

Следует подтвердить право собственности, т.е. представить имеющиеся патенты, торговые марки, а также описать перспективы развития и подчеркнуть их достоинства. Данные представить в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Описание товара

Наименование	Специальные характеристики	Преимущества	Недостатки и пути их преодоления

Результатом этого анализа является вывод о расширении сегментов рынка и обоснование потребности в финансировании.

«Основные характеристики рынка сбыта». Это один из важнейших этапов бизнес-плана, который разрабатывается в следующей последовательности.

Во-первых, необходимо дать оценку потенциальной емкости рынка, которая связана с социальными, национально-культурными, климатическими и экономическими факторами. Необходимо определить степень насыщенности рынка, которая связана с особенностями выпускаемой продукции, ее характеристиками и тенденциями спроса. Преимущества выпускаемой продукции можно оформить в виде таблицы, в которой указываются конкурентные товары, цена, качество, дизайн, дополнительные услуги, объем продаж или выпуска продукции.

Во-вторых, необходимо определить потребителей выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, дать структуру потребителей (табл. 3.3) за трехлетний период.

Таблица 3.3

Структура потребителей

№. п/п	Потребители	Доля сегмента рынка, %
1	Государственные организации	
2	Коммерческие организации	
3	Частные лица	

На основе табл. 3.3 строится структурограмма потребителей за рассматриваемый период и делается вывод. В случае если хозяйствующие субъекты оказывают услуги по послепродажному обслуживанию, имеют

агентов или дистрибьютеров, необходимо выполнить оценку этого рода деятельности.

В разделе «Анализ конкурентной среды» необходимо описать основные виды деятельности хозяйствующего субъекта, выполнить анализ выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, указать наличие у продукции, выпускаемой на предприятии, сертификата качества и возможность увеличения объемов выпуска продукции. Требуется указать объем материалов для производства выпускаемой продукции и места их расположения. Выбрать свою стратегию обеспечения конкурентоспособности, опираясь лишь на один из видов конкурентных преимуществ: либо на более низкие издержки, привлекая покупателей дешевизной ваших товаров по сравнению с аналогичными изделиями других производителей; либо на специализацию, вызывая интерес у наиболее взыскательных и требующих прежде всего высокого качества клиентов. Можно составить табл. 3.4, сводящую воедино все основные темы стратегий обеспечения конкурентоспособности.

В разделе «Разработка стратегии маркетинга» необходимо представить схему распространения товаров, ценообразование, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного обслуживания клиентов, формирование общественного мнения о вашей фирме и товарах.

Схему распространения товаров можно представить в виде карты, на которой нужно отметить пункты реализации товаров и предоставляемых услуг, построить структурограмму вывоза продукции за трехлетний период.

Таблица 3.4

Стратегия обеспечения конкурентоспособности

То-вар	Пред-приятие-изгото-витель	Конкурентные преимущества						Себестои-мость	
		Объем выпуска		Среднеспи-сочная чис-ленность		Цена за единицу			
		Натураль-ные изме-рители	Абсолют-ное или относительное отклоне-ние	чел.	%	руб.	Абсо-лютное или от-носитель-ное отклоне-ние	руб.	Абсо-лютное или от-носитель-ное отклоне-ние

Необходимо выявить основных потребителей продукции и представить в табл. 3.5.

Таблица 3.5

Потребители продукции

Потребитель	Поставки		Продукция, артикул
	количество	доля, %	
<i>Всего</i>			

Далее выполнить сравнительный анализ предприятий-конкурентов по табл. 3.6.

Таблица 3.6

Сравнительный анализ предприятий-конкурентов

Предприятие	Годовой объем выпуска, млн шт.		Численность, чел.		Выработка, шт./ч		Рентабельность, %		Объем продаж, млн шт.	
	1*	2	1	2	1	2	1	2	1	2

* 1 - год предплановый; 2 - год плановый

При разработке ценовой политики важно определить не только уровень цен, но и стратегическую линию ценового поведения на рынке по каждому виду товара.

Процесс формирования рыночных цен включает как минимум семь этапов:

- постановку задач ценообразования;
- определение спроса;
- оценку издержек;
- проведение анализа цен и товаров конкурентов;
- выбор метода установления цен;
- определение окончательной цены;
- учет мер государственного регулирования цен.

Изменение стоимости единицы продукции можно представить в табличной форме (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Изменение стоимости единицы продукции

Продукция	Цена за год., руб.		
	предплановый	плановый	прогнозный

Большую роль в продвижении товаров на рынке сбыта играет реклама, которая осуществляется на предприятиях различных организационно-правовых форм собственности в разных объемах (табл. 3.8).

Таблица 3.8

Затраты на рекламную деятельность

Вид рекламы	Затраты за год					
	предплановый		плановый		прогнозный	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%

На основе данных табл. 3.8 необходимо построить структурограмму по годам и сделать вывод. В приложении к курсовой работе требуется поместить пример рекламы предприятия с учетом всех требований к оформлению рекламы.

В настоящее время широко распространена политика ценообразования, нацеленная на обеспечение стабильности, т.е. увеличение ассортимента выпускаемых товаров. Ведь, действительно, освоение любого нового товара – это большой риск для фирмы и причина крупных расходов. Если рынок позволяет, то целесообразно на некоторое время воздержаться от освоения новых товаров и продлить жизнь ранее производимым. В этом случае предприятие может даже пойти на некоторое снижение цены до уровня, обеспечивающего лишь минимальную рентабельность.

Все товары делятся на две основные группы: товары с неэластичным спросом и товары с эластичным спросом; преобладающими на рынке являются товары второй группы. Эта группа товаров характеризуется сильной зависимостью объемов продаж от уровней цен. Поэтому для определения зависимости эластичного спроса на товары от цен необходимо построить график (рис. 3.1).

Кривая графика покажет, как при данном состоянии рынка будет изменяться выручка по мере роста объемов производства товаров. И наконец, экспертная оценка зависимости эластичности спроса от цен покажет ту максимальную цену, по которой ваш товар будет принят рынком.



Рис. 3.1. Кривая зависимости валового дохода от реализации продукции

Определившись со спросом, необходимо осуществить оценку издержек. Для этого построим кривую эластичности предложения для предприятия (рис. 3.2).



Этот график показывает, что чем выше складывается на рынке цена товара, тем в больших объемах производитель готов выпускать этот товар.

Рис. 3.2. Кривая зависимости эластичности предложения от цен

Если совместить два вышерассмотренных графика, то можно получить график, который приведен на рис. 3.3.

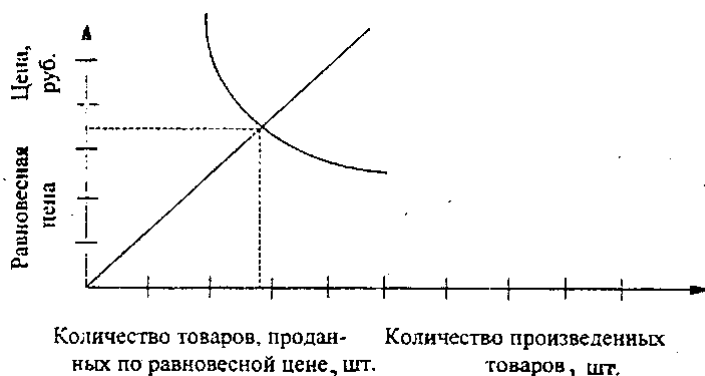


Рис. 3.3. Формирование рыночной равновесной цены

Этот график показывает, при каком уровне цены может быть продан весь объем выпущенных товаров и какова цена сбалансированности. Используя этот график, можно смоделировать различные варианты коммерческой стратегии.

Определяем минимальную цену U_{\min} , на которую может пойти товаропроизводитель, по формуле

$$C_{\min} = \frac{C}{1 - \Pi},$$

где C – себестоимость товара; Π – минимально приемлемая для фирмы доля прибыли в цене.

Для анализа себестоимости необходимо составить калькуляцию затрат хозяйствующего субъекта в сопоставимых ценах на анализируемый период (табл. 3.9).

Таблица 3.9

Калькуляция затрат хозяйствующего субъекта

Затраты	Единица измерения	Год		
		предплановый	плановый	прогнозный
Сырье и материалы				
Вспомогательные материалы				
Топливо на технологические цели				
<i>Итого прямых материальных затрат</i>				
Основная заработная плата производственных рабочих				
Отчисления на социальные нужды				
Цеховые расходы				
Общезаводские расходы				
Производственная себестоимость				
Внепроизводственные расходы				
Полная себестоимость				
Прибыль, 17,6 %				
Оптовая цена НДС, 20 %				
Цена с НДС				

При анализе себестоимости необходимо учитывать два вида затрат:

- условно-постоянные;
- условно-переменные.

К условно-постоянным относятся те затраты, которые практически не зависят от изменения количества выпущенной продукции. Это затраты на арендную плату за помещение или оборудование, выплаты и погашение ранее полученных ссуд, всевозможные административные и накладные расходы.

Условно-переменные затраты – это те, которые изменяются прямо пропорционально объемам выпуска товаров. К ним относятся затраты на материалы, энергию, комплектующие, заработную плату.

Сделаем анализ.

Далее построим график прибыльности (рис. 3.4), который представляет собой комбинацию графиков валового дохода и себестоимости.



Рис. 3.4. График прибыльности

Для корректировки цены с учетом инфляции необходимо использовать формулу

$$C_1 = C_0 \left[A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + B \right],$$

где C_1 , C_0 – цена товара соответственно в момент фактической поставки покупателю и в момент заключения договора о поставке; A , B , B – доли в цене товаров (в момент заключения договора о поставке), расходов на покупку материалов и сырья, заработной платы и прочих ($A + B + B = 1$); a_1 и a_0 – средняя цена покупных материалов и сырья соответственно в моменты заключения договора и фактической поставки товара; b_1 и b_0 – средняя заработная плата работников соответственно в моменты заключения договора и фактической поставки товара.

Основная цель раздела «Производственный план» – представить информацию по обеспеченности с производственной стороны выпуска про-

дукции, разработать меры по поддержанию и развитию производства. Для решения этих вопросов необходимо рассмотреть экономический потенциал. Данные о затратах на производство в сопоставимых ценах представить в табл. 3.10.

Таблица 3.10

Справка о затратах на производство

Показатель	Год					
	предплановый		плановый		прогнозный	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Объем продукции						
Затраты на производство и реализацию продукции						
В том числе:						
сырье						
плата за воду						
работы и услуги сторонних организаций						
топливо						
энергия						
оплата труда						
социальные нужды						
амортизация основных фондов						
Прочие затраты						
В том числе:						
суточные и подъемные						
налоги						
внебюджетные отчисления, оплата услуг сторонних организаций						

На основе данных табл. 3.10 строят структурограммы по годам и делают вывод.

Основные показатели деятельности хозяйствующих субъектов в сопоставимых ценах представлены в табл. 3.11.

Таблица 3.11

Основные показатели деятельности хозяйствующих субъектов

Показатель	Год		
	предплановый	плановый	прогнозный
Выручка от реализации (за минусом НДС), руб.			
Себестоимость продукции, руб.			
Фонд оплаты труда, руб.			
Фонд потребления, руб.			
Балансовая прибыль, руб.			
Среднесписочная численность, чел.			
Среднемесячная заработная плата, руб.			
Среднемесячная заработная плата по фонду потребления, руб.			
Затраты на 1 руб. выручки, руб.			
Удельный вес зарплаты в себестоимости, %			
Выработка на 1 работника в год, шт.			
Рентабельность, %:			
к выручке			
к себестоимости			
Коэффициент обновления			
Коэффициент годности			
Коэффициент износа			
Объем продукции, млн шт.			

Для поддержания и развития производства необходимо обеспечить предприятие требуемым оборудованием, материальными и людскими ресурсами. Материально-техническая база на предприятии характеризуется техническим потенциалом. Состав и структура предприятия приводятся в табл. 3.12 на основе данных структуры основных фондов строится диаграмма.

Таблица 3.12

Характеристика основных фондов

Фонды	Год					
	предплановый		плановый		прогнозный	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Здания						
Сооружения						
Машины и оборудование						
Транспортные средства						
Другие виды основных средств						
Производственный и хозяйственный инвентарь						
<i>Итого</i>						

Ресурсный потенциал представлен в табл. 3.13

Таблица 3.13

Материально-ресурсное обеспечение

Ресурс	Необходимое количество в год	Цена за единицу, руб.	Поставщик	Расстояние перевозки, км
1. Цемент, т	1500	1000	ЗАО «Карьероуправление»	>200
2. Песок, м ³	4000	20		10

Трудовой потенциал характеризуется численностью персонала и движением кадров (табл. 3.14).

Таблица 3.14

Трудовой потенциал

Показатель	Год					
	предплановый		плановый		прогнозный	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Среднесписочная численность работников, всего						
В том числе:						
рабочие						
служащие						
Принято работников, всего						
Выбыло работников						
В том числе:						
за нарушение трудовой дисциплины						
по собственному желанию						

Трудовой потенциал характеризуется возрастной и образовательной структурами и производственным стажем. Эти данные заносят в соответствующие таблицы и строят структурограммы.

«Организационная структура». Для характеристики организационной структуры предприятия необходимо распределить функциональные обязанности между членами коллектива и подсчитать коэффициенты управляемости и обслуживания. Оптимальную организационную структуру предприятия представить в виде схемы, которую оформить в своей работе как прил. 1.

Раздел «План капитала» включает структуру инвестиций, представленных в табл. 3.15.

Таблица 3.15

Структура инвестиций

Инвестиции	Год					
	предплановый		плановый		прогнозный	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Общая потребность в финансовых ресурсах						
Собственные средства						
Внешние средства						

Анализируются данные табл. 3.15 и строится структурограмма инвестиций. Для полной характеристики необходимо представить структуру внешних инвестиций (табл. 3.16).

Таблица 3.16

Структура внешних инвестиций

Инвестиции	Год					
	предплановый		плановый		прогнозный	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Капитальные вложения, всего						
В том числе:						
пусконаладочные работы						
материалы						
оборудование						
пополнение оборотных средств						
резерв						

Модель денежных потоков представлена в табл. 3.17

Таблица 3.17

Модель денежных потоков

Показатель	Год					
	предплановый		плановый		прогнозный	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Выручка от реализации продукции (нетто)						
Затраты всего						
Прибыль балансовая						
Налог на прибыль						
Чистая прибыль						
Денежный поток						

В разделе «*Финансовый план*» рассматривается потенциал проекта и график его финансирования. В обоснование финансового плана должны быть включены: а) прогноз прибыли и убытков; б) проект распределения денежных потоков; в) проекты бухгалтерского баланса на начало и конец работ каждого года. Образцы форм для подготовки финансовых планов представлены в приложении.

Финансовый план можно считать неполным, если в нем отсутствуют график безубыточности, расчет показателей рентабельности, индекс оборачиваемости товарно-материальных ценностей, коэффициенты независимости и ликвидности, а также показатели эффективности оборота поступлений и периода оборачиваемости.

Раздел «*Организационно-правовые и юридические аспекты деятельности предприятия*» раскрывает правовые и юридические аспекты деятельности предприятия, которые содержатся в Уставе предприятия, трудовых соглашениях и других документах.

Раздел «*Заключение*» студент выполняет на основе предыдущих выводов, обобщая и дополняя их, внося свои предложения.

Заканчивается курсовая работа списком использованных источников и приложениями, которые должны быть пронумерованы.

Для наглядности представленных положений и рекомендаций приведем пример разработки бизнес-плана на предприятии ООО «Монострой» за период 2012 – 2013 гг.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
Кафедра ЭУИИ

Курсовая работа

по дисциплине «Планирование на предприятии» на тему:
Бизнес-план ООО «Монострой»

Выполнил:
ст. гр. ЭУС-107
Хапалкин А.А.
Проверила:
проф. Андреева Н.В.

Владимир 2012

Содержание

Резюме	109
1. Описание организации.....	113
2. Описание продукции.....	115
3. Маркетинговый план	117
3.1. Анализ рынка потребителей	117
3.2. Анализ рынка поставщиков	119
3.3. План по рекламной деятельности.....	121
3.4. План представительских расходов	122
4. Производственный план	124
4.1. Экономический потенциал	124
4.2. Ресурсный потенциал	126
4.3. Планирование потребности в персонале	128
5. Финансовый план	134
5.1. Расчет рентабельности.....	134
5.2. Расчет ликвидности.....	135
5.3. Эффективность оборота	137
5.4. Расчет вероятности банкротства.....	141
6. План капитала.....	142
6.1. Структура инвестиций.....	142
6.2. Модель денежных потоков.....	143
6.3. Движение потоков наличности.....	145
7. Организационный план	148
8. Юридический план.....	150
Заключение	156
Список используемой литературы	172

					<i>Курсовая работа</i>					
			<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>						
<i>Выполнил</i>	<i>Хапалкин А.А.</i>				<i>Бизнес-план ООО «Монострой»</i>			<i>Стадия</i>	<i>Лист</i>	<i>Листов</i>
								2	65	
<i>Принял</i>	<i>Андреева Н.В.</i>				<i>ВлГУ ЭУС - 107</i>					

Резюме

Контактная информация

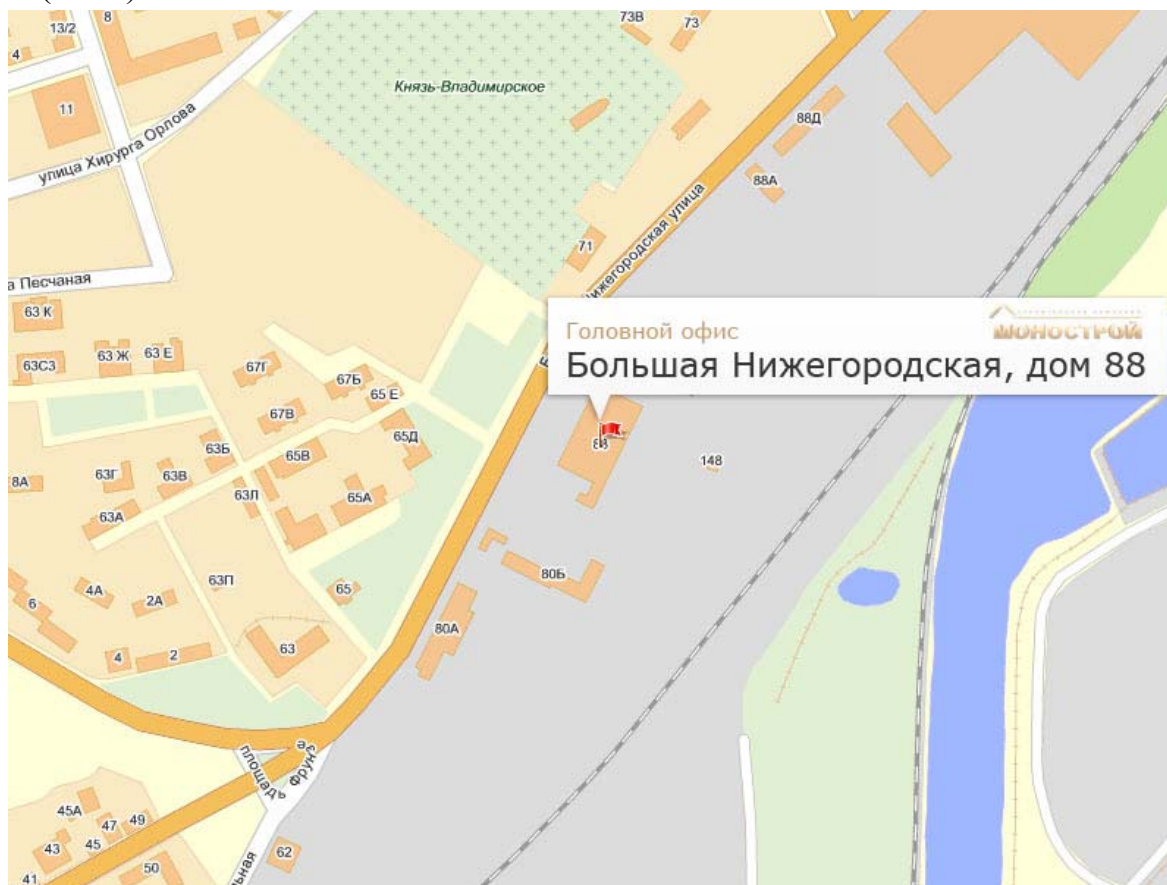
Головной офис:

г. Владимир, ул. Большая Нижегородская д. 88

E-mail: glav-monostroi@yandex.ru

+7 (4922) 32-53-98

+7 (4922) 32-73-79



Строительная компания ООО «Монострой» является ведущим застройщиком и активным участником строительного рынка города Владимира. С 1993 г., застройщики Владимира, компания «Монострой», предоставляет жителям города высококачественные услуги по строительству жилых и общественных зданий. За всё время работы застройщики Владимира, строительная компания «Монострой», возвела и сдала в эксплуатацию более сотни тысяч квадратных метров жилья. За время работы компанией был накоплен бесценный опыт в управлении проектами строительства, объектов разного функционального назначения; также ей были налажены деловые отношения с разного рода организациями строительной отрасли, с государственными предприятиями, надзорными органами и инже-

нерными ведомствами города. Выработанные компанией застройщиков Владимира оригинальные технологии управления строительными объектами позволяют обеспечить максимальный экономический эффект и короткий срок реализации проектов.

На протяжении 16 лет организацией построены и сданы в эксплуатацию более 20 многоквартирных жилых домов и объектов административного и производственного назначения:

- 90-квартирный жилой дом № 26 по ул. Комиссарова;
- 48-квартирный жилой дом 9А по Суздальскому проспекту;
- 150-квартирный 13-этажный жилой дом № 13А по Суздальскому проспекту;
- 43-квартирный 10-этажный жилой дом 9Б по Суздальскому проспекту;
- 60-квартирный жилой дом по ул. Ново-Ямская;
- 98-квартирный жилой дом №13 по Суздальскому проспекту;
- 87-квартирный жилой дом по Судогодскому шоссе, дом № 27Ж;
- 50-квартирные жилые дома 11 Д и 9Г по Суздальскому проспекту;
- 105-квартирный жилой дом № 9 по ул. Юбилейная;
- учебный корпус Владимирского филиала финансового института;
- выполнен большой объем по реконструкции и капитальному ремонту объектов Владимирской ТЭЦ;
- проведен капитальный ремонт центрального универмага «Валентина» в г. Владимире;
- выполнены работы по реконструкции здания ОП «Энергосбыт» в г. Владимире;
- построено здание «Рукавной базы» областного управления пожарной охраны в п. Юрьеvec.

В 2009 г. успешно введены в эксплуатацию социально-значимые объекты:

- общежитие для курсантов Владимирского юридического института по ул. Хирурга Орлова;
- многоквартирный 12-этажный жилой дом по ул. Н. Дуброва д.21 в Юго-западном районе г. Владимира (заказчик — Владимирский городской ипотечный фонд);
- многоквартирный 12-этажный жилой дом 21 А по ул. Н. Дуброва (заказчик — Владимирский городской ипотечный фонд);
- административное здание службы судебных приставов по Владимирской области юридического института (госконтракт);

- реконструкция административного здания Управления Федерального казначейства по Владимирской области (госконтракт);

ООО «Монострой» имеет свою производственную базу площадью 3000 м², на территории которой расположены:

- мини-завод по производству железобетонных изделий (средний объем выпускаемой продукции составляет 25000 м³/г. бетона и железобетона);

- столярный цех (40 деревообрабатывающих станков);
- цех по производству мебели;
- подъездной транспортный путь (железнодорожная ветка).

Кроме того, ООО «Монострой» имеет свою транспортную базу на 70 ед. техники, в том числе: грузоподъемные краны, землеройная и дорожная техника, грузовые автомобили.

За заслуги в области строительства генеральный директор ООО «Монострой» был признан лучшим предпринимателем 2003 г. В 2003 – 2005 гг. неоднократно награждался грамотами, благодарственными письмами городской и областной администрации.

По итогам 2004 г. ООО «Монострой» – лучшая строительная организация Владимирской области. В 2005 г. директору присвоено звание «Почетный строитель Российской Федерации».

Строительная организация вправе осуществлять любые виды работ, не запрещенные законодательством Российской Федерации, отвечающие целям, предусмотренным Уставом, в том числе предметом деятельности являются производство:

- общестроительных работ по возведению зданий;
- прочих строительных работ;
- электромонтажных работ;
- изоляционных работ;
- санитарно-технических работ;
- штукатурных работ;
- столярных и плотничных работ;
- малярных и стекольных работ;
- прочих отделочных и завершающих работ;
- разработка и снос зданий; производство земляных работ;
- монтаж прочего инженерного оборудования;
- устройство покрытий полов и облицовка стен;

- деятельность в области архитектуры; инженерно-техническое проектирование; геолого-разведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; в области гидрометеорологии и смежных с ней областях; виды деятельности, связанные с решением технических задач, не включенные в другие группировки;
- деятельность агентов по оптовой торговле лесом, пиломатериалами и строительными материалами;
- оптовая торговля бытовыми электротоварами;
- розничная торговля строительными материалами, не включенными в другие группировки;
- деятельность автомобильного грузового неспециализированного транспорта;
- предоставление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде жилого недвижимого имущества.

Основные показатели деятельности ООО «Монострой»: выручка, себестоимость производства, среднесписочная численность, выработка, прибыль, рентабельность производства представлены в табл. 1. Данные показатели были представлены за период с 2009 по 2011 гг.

Таблица 1

Основные показатели деятельности ООО «Монострой» в текущих ценах

<i>Показатели деятельности</i>	<i>Единица измер.</i>	<i>Количество</i>		
		<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
Выручка	тыс. руб.	96253,50	130330,00	317154,30
Себестоимость	тыс. руб.	95980,50	128207,30	311758,00
Среднесписочная численность	чел.	79	78	89
Выработка	тыс. руб./чел.	1218,40	1670,90	3563,53
Прибыль	тыс. руб.	273	2122,7	5396,3
Рентабельность производства	%	0,0028	0,0166	0,0173
Рентабельность продаж	%	0,00000003	0,00000013	0,00000005

Показатели деятельности предприятия были переведены в сопоставимый вид с помощью индексов роста цен. Цены приводились к 2010 г. Индекс 2009 г. – 1,13, индекс 2010 г. – 1,11 (табл. 2).

Таблица 2

**Основные показатели деятельности ООО «Монострой»
в сопоставимых ценах**

Показатели деятельности	Един. изм.	Количество			Абсолютное отклонение		Относит. отклонение	
		2009	2010	2011	11/10	10/09	11/10	10/09
Выручка	тыс. руб.	120730,77	144666,30	317154,30	172488,00	23935,53	2,19	1,20
Себестоимость	тыс. руб.	120388,34	142310,10	311758,00	169447,90	21921,76	2,19	1,18
Среднесписочная численность	чел.	79	78	89	11	1	1,14	0,99
Выработка	тыс. руб. /чел.	1916,87	2058,71	3563,53	1504,82	141,84	1,73	1,07
Прибыль	тыс. руб.	429,50	2615,38	5396,3	2780,92	2185,88	2,06	6,09
Рентабельность производства	%	0,0045	0,0204	0,0173	-	-	0,85	4,56
Рентабельность продаж	%	0,00000005	0,00000016	0,00000005	-	-	0,35	3,37

Динамика изменений основных показателей деятельности характеризуется нестабильностью, что свидетельствует о финансовом неравновесии предприятия.

1. Описание организации

Строительная организация ООО «Монострой» учреждена в 1993 г.; действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», расположена по адресу 600020, г. Владимир, ул. Большая Нижегородская, 88; занимается производством общестроительных и ремонтно-отделочных работ, разработкой и сносом зданий, благоустройством территорий, розничной и оптовой торговлей строительными материалами. Основная деятельность направлена на извлечение прибыли в процессе финансово-хозяйственной деятельности и распределение ее между участниками.

Строительная организация вправе осуществлять любые виды работ, не запрещенные законодательством Российской Федерации, отвечающие целям, предусмотренным Уставом, в том числе предметом деятельности являются производство:

- общестроительных работ по возведению зданий;
- прочих строительных работ;
- электромонтажных работ;
- изоляционных работ;

- санитарно-технических работ;
- штукатурных работ;
- столярных и плотничных работ;
- малярных и стекольных работ;
- прочих отделочных и завершающих работ;
- разработка и снос зданий; производство земляных работ;
- монтаж прочего инженерного оборудования;
- устройство покрытий полов и облицовка стен;
- деятельность в области архитектуры; инженерно-техническое проектирование; геолого-разведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях; виды деятельности, связанные с решением технических задач, не включенные в другие группировки;
 - деятельность агентов по оптовой торговле лесопиломатериалами и строительными материалами;
 - оптовая торговля бытовыми электротоварами;
 - розничная торговля строительными материалами, не включенными в другие группировки;
 - деятельность автомобильного грузового неспециализированного транспорта;
 - предоставление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде жилого недвижимого имущества.

При анализе внутренней и внешней среды ООО «Монострой» выявлено, что у предприятия есть как отрицательные, так и положительные моменты.

К отрицательным моментам можно отнести:

- 1) Большой моральный и физический износ машинного парка. Следует также отметить, что около 60 % машин используются более 25 лет, а процент износа техники составляет 70 %.
2. Отсутствие современного оборудования для производства строительных материалов: на предприятии используется оборудование 80-х годов, требующее постоянного ремонта и обслуживания.
3. Использование низкоквалифицированных рабочих на стройплощадке.
4. Слабая рекламная политика.

Слабые стороны предприятия сдерживают процесс реализации многих предоставляемых возможностей и создают условия для возникновения угроз в виде возрастающей конкуренции строительных фирм, выигрышей аукционов на право застройки, падения спроса на первичную строительную продукцию в условиях экономического кризиса, роста цен на сырье и материалы.

Решение данных проблем позволит организации прочно занять свое место на рынке строительных компаний.

К положительным моментам можно отнести:

1. Многолетний опыт работы на рынке, а также хорошую репутацию ООО «Монострой» как строительной компании.
2. Работа над социально-значимыми объектами г. Владимира.
3. Наличие своей производственной базы площадью 3000 м².

Подводя итоги, можно отметить, что ООО «Монострой» учреждено достаточно давно и успешно функционирует и в наши дни. В уставе строительной компании указано много видов деятельности, что говорит о многосторонности компании и о широком спектре предоставляемых услуг. ООО «Монострой» имеет хорошую производственную базу, что позволяет компании и ее руководству успешно осуществлять свою деятельность на данном сегменте рынка. Предприятие неоднократно отмечалось почетными листами, грамотами, а также благодарностями.

2. Описание продукции

Основными направлениями, по которым компания «Монострой» получает наибольшую прибыль, являются производство:

- общестроительных работ по возведению здания;
- земляных работ;
- штукатурных и отделочных работ;
- малярных и стекольных работ;
- изоляционных работ;
- санитарно-технических работ;
- электромонтажных работ;
- устройство фундаментов;
- устройство покрытий полов.

Наличие собственного автопарка специальной строительной техники, большегрузного автотранспорта, производственной базы и складского комплекса позволяет заказчикам снизить затраты и сократить сроки строительства.

Таблица 3

Номенклатура видов продукции

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование работ</i>	<i>Единица изм.</i>	<i>Стоимость единицы</i>	<i>Структу- ра, %</i>
1	Плиты перекрытия пустотные	шт.	10 500	21,37
2	Окна	шт.	12 000	16,32
3	Подушки фундаментные	шт.	2 200	6,14
4	Прогоны	шт.	10 000	10,92
5	Сваи	шт.	7 300	11,84
6	Перемычки	шт.	900	14,15
7	Лестничные марши и площадки	шт.	13 500	14,78
8	Металлоизделия	руб./т	32 500	2,87
9	Плитка тротуарная	м ²	350	1,61

В табл. 3 и на рис. 1 представлены данные по структуре основных видов производимой продукции.



Рис.1. Структура основных видов производимой продукции

В структуре основных видов производимой продукции ООО «Моно-строй» преобладает производство плит – 21,37 %, окон – 16,32 %, перемы-

чек – 14,15 % и лестничных маршей – 14,78 %. Суммарная доля этих видов продукции составляет более 66 %, это говорит о том, что данные виды продукции наиболее востребованы при строительстве жилых и промышленных зданий и сооружений, и исходя из этих соображений предприятие сосредоточило основные усилия по производству именно данной группы материалов.

В основном продукцию компании «Монострой» покупают юридические лица. Естественно, ООО «Монострой» продает свои товары и частным лицам, доля их составляет около 15 % от общего числа товаров. Как правило, физические лица покупают малые партии, а предприятие заинтересовано в реализации более крупных партий товара. Поэтому организация стремится сотрудничать с крупными заказчиками и заключает с ними договора на длительный период времени.

3. Маркетинговый план

3.1. Анализ рынка потребителей

Анализ рынка потребителей – процесс исследования и осознания потребительских трендов, мировых потребительских рынков, моделей предсказания структуры приобретения и потребления. Анализ потребителей направлен на изучение вкусов, дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей, выявление неудовлетворенных потребностей, мотивов предпочтения потребителем тех или иных товаров.

Хорошее знание потребителей продукции и услуг предприятия – важный фактор успешной деятельности фирмы в рыночных условиях.

Анализ потребителей состоит из следующих этапов:

- сбор информации. Необходимо собрать информацию для определения характеристик и требований потребителей о типах товаров или услуг, которые предлагает предприятие.
- Определение характеристик потребителей. На данном этапе выявляется количество потребителей по регионам, отраслям, форме собственности, объему заказа, количеству обращений, частоте заказов, причинам обращений, по полученной прибыли, форме оплаты, длительности сотрудничества, численности, статусу и т.п. По каждому параметру определяются диапазоны.
- Определение сегмента рынка. Проводится анализ сходства и различий потребителей. Выбираются параметры, по которым можно опреде-

лить сегменты рынка. Проводится описание потребителей в каждом сегменте. Определяются требования, предъявляемые потребителями в выделенных сегментах рынка к товарам и услугам, условиям поставки, форме оплаты, предоставляемым гарантиям, срокам и т.д.

Данные о потребителях ООО «Монострой» с 2010 по 2013 гг. представлены в табл. 4.

Таблица 4

Анализ потребителей ООО «Монострой», тыс. руб.

<i>Потребители</i>	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>	<i>2013 г.</i>
ООО Монострой	8116,6	8635	6301	6754,98
Частные лица	2344,55	2160	1675	1543
ООО "СтройГрад"	1326	2203	1635	1878,54
ООО "Новый Мир Плюс"	1716,66	1340,3	1131,26	1332,14

Структура потребителей и их относительные доли с 2010 по 2013 гг. представлены на рис. 2.

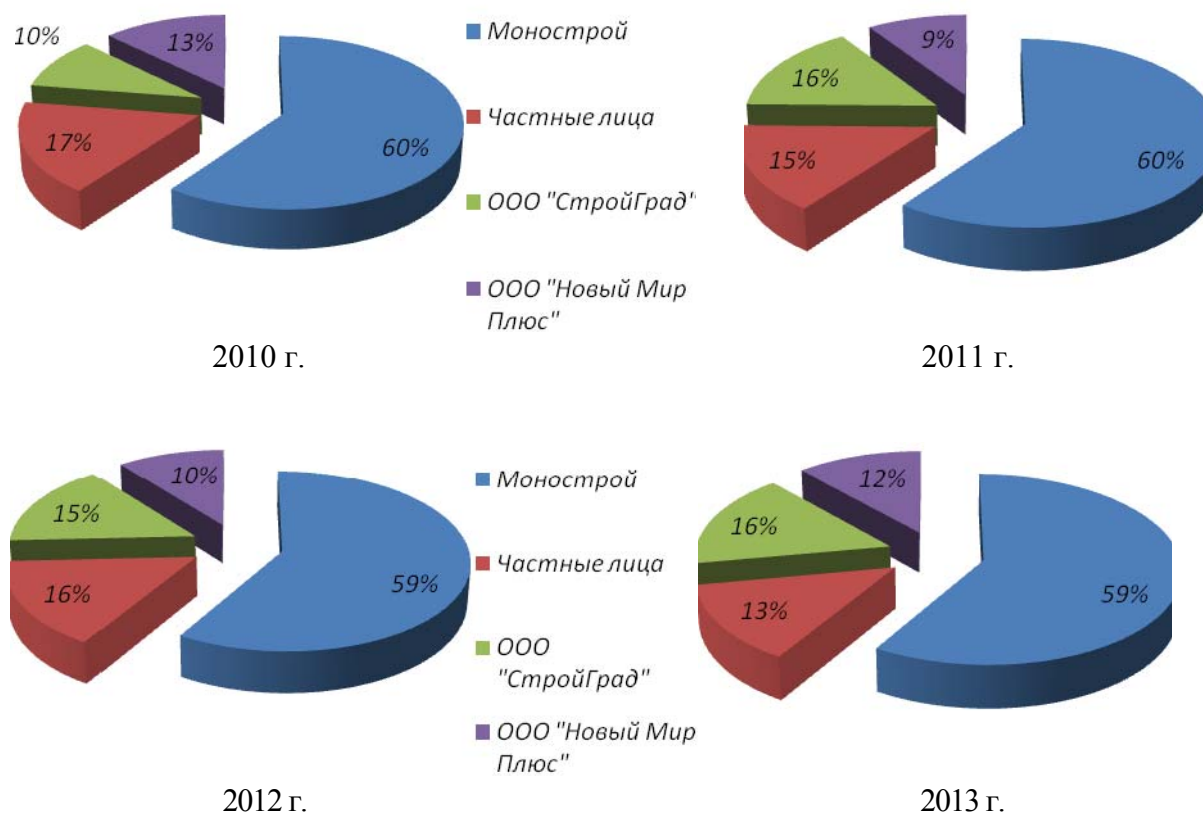


Рис. 2. Структура потребителей по годам

По данным рисунком видно, что в целом структура потребителей продукции, производимой ООО «Монострой» в течение рассматриваемого

периода, изменяется не критично. В 2009 г. доля частных покупателей составляла 17 % от общей структуры потребителей, в 2012 г. доля снизилась до 13 %. Такое уменьшение можно объяснить тем, что предприятию выгоднее продавать свою продукцию оптом крупным заказчикам. Доля крупных заказчиков выросла на 5 % в 2013 г. относительно 2010 г. Также следует отметить, что большую часть продукции потребляет сам ООО «Монострой», доля потребления собственной продукции около 60 % от общей структуры потребителей.

3.2. Анализ рынка поставщиков

Одной из важных задач, возникающих при закупке товара, является выбор надежного поставщика. Важность ее объясняется не только большим количеством поставщиков одинаковых товаров, функционирующих на современном рынке, но главным образом тем, что поставщик должен быть надежным партнером оптово-посреднической фирмы в реализации ее логистической стратегии.

Анализ рынка поставщиков – систематическая оценка поставщиков по показателям качества, обслуживания и цены. Основные этапы выбора поставщика:

1. Определение и оценка требований покупателей к количеству, качеству, срокам поставки и сервису, прилагаемому к товару.

2. Определение типа закупок: установившиеся (постоянные) закупки, модифицированные закупки (в которых меняется поставщик или параметры закупаемых товаров), новые закупки (закупки, связанные с изменением конъюнктуры рынка).

3. Идентификация всех возможных поставщиков и их предварительная оценка.

4. После отбора наиболее подходящих поставщиков продукции происходит окончательный выбор поставщика. При этом используется метод многокритериальной оценки, включающий такие показатели, как уровень цены, надежность поставок, качество сопутствующего сервиса и др.

5. Реализация процесса поставок конкретной номенклатуры товаров от поставщика посреднической фирме: оформление договорных отношений, передача прав собственности на продукцию, транспортировка, грузопереработка, хранение, складирование и т.п.

6. Контроль и оценка выполнения закупок. После завершения процесса доставки должен быть организован входной контроль качества продукции. Эффективность управления закупками оценивается в результате

непрерывного контроля и аудита выполнения условий договоров по срокам, ценам, параметрам поставок, качеству продукции и сервиса.

При анализе рынка поставщиков было выявлено, что ООО «Монострой» сотрудничает в основном с четырьмя предприятиями. Сотрудничество с ними продолжается в течение всего анализируемого периода. Более подробная информация по каждому поставщику в период с 2010 г. по 2013 г. представлена в табл. 5.

Таблица 5

Анализ поставщиков ООО «Монострой»

<i>Поставщики</i>	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>	<i>2013 г.</i>
ООО «Симметрия»	11316,2	11866,6	14345,2	14668
ВЗКИ	704,45	698	705,9	712,2
ООО «Агрострой»	9926,1	9013	7195,5	7012,5
ООО «Монолит»	2519,7	1904,5	1950,6	2385,5

Структура поставщиков и их относительные доли за указанный период представлены на рис. 3.

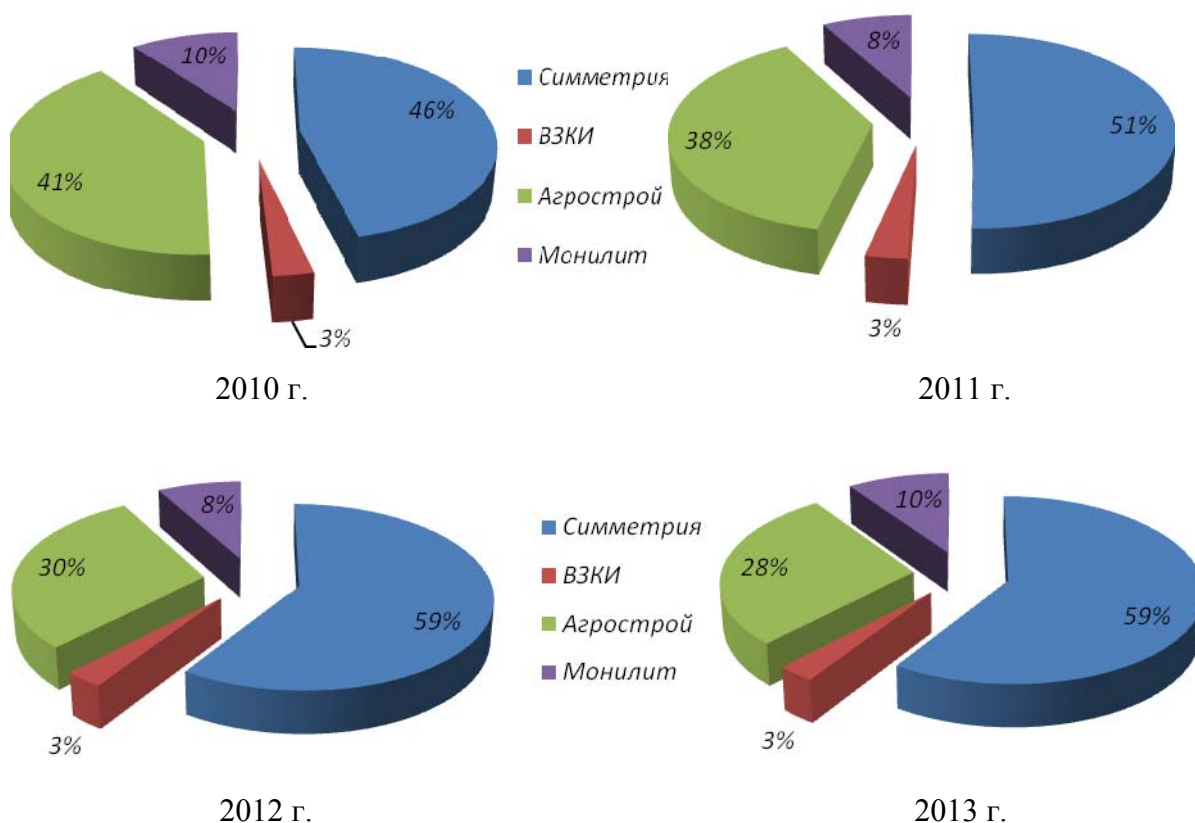


Рис. 3. Структура поставщиков по годам

Длительное сотрудничество с данными компаниями можно объяснить тем, что производимые и реализуемые ими дорогостоящие сырье и

материалы (ЖБИ, песок, цемент, раствор) незаменимы в процессе производства и составляют бóльшую часть себестоимости готовой строительной продукции. Поэтому ООО «Монострой» заинтересовано в продолжении сотрудничества с ними.

3.3. План по рекламной деятельности

Реклама – это вид деятельности либо произведенная в ее результате продукция, целью которых является реализация сбытовых или других задач промышленных, сервисных предприятий и общественных организаций путем распространения оплаченной ими информации, сформированной таким образом, чтобы оказывать усиленное воздействие на массовое или индивидуальное сознание, вызывая заданную реакцию выбранной потребительской аудиторией.

В настоящее время реклама приобретает все большее значение. Ее цель – в привлечении внимания покупателей к фирме, ее возможностям и выпускаемым товарам, подчеркивая их высокое качество, новизну, надежность, удобство использования и приемлемую цену.

Отношение потребителя к товарам и услугам рыночных структур чрезвычайно важно. Поэтому на рекламу затрачиваются немалые средства, устраиваются дорогостоящие мероприятия, но это не всегда приносит ожидаемые результаты.

Реклама – это составная часть формирования имиджа фирмы. Пока существует реклама, проблема ее эффективности будет актуальна. Задача рекламы не только в том, чтобы привлечь внимание и заинтересовать потребителя, но и побудить его к осознанию потребности в данном товаре, т.е. повлиять на покупателя так, чтобы он купил этот продукт. Большинство компаний вкладывает в рекламу большую часть своего бюджета. Поэтому проблема оценки эффективности затрат на рекламу волнует всех, кто так или иначе связан с коммерческой деятельностью.

План по рекламной деятельности ООО «Монострой» с 2010 по 2013 г. представлен в табл. 6.

Таблица 6

План по рекламе, тыс. руб.

<i>Вид рекламы</i>	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>	<i>2013 г.</i>
Радио	12000	15000	16500	18000
Печатная продукция	56000	60000	70000	80000
Интернет	15000	17000	20000	23000
Итого:	83000	92000	106500	121000

Структура видов рекламной деятельности компании и их относительные доли за этот же период представлены на рис. 4.

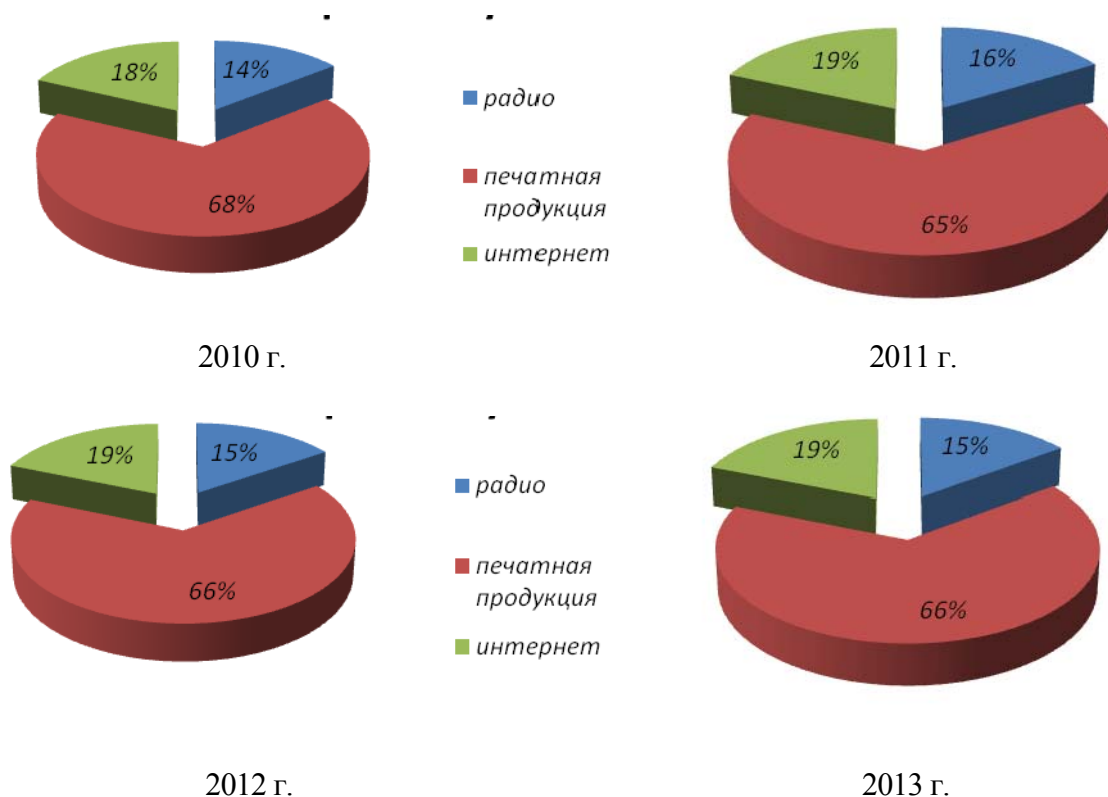


Рис. 4. Структура плана на рекламу по годам

Из приведенных выше диаграмм можно сделать вывод, что в основном у компании преобладают три вида рекламной деятельности. При этом наибольшую долю составляет печатная продукция, около 66 % за весь анализируемый период. К печатной продукции можно отнести всевозможные строительные журналы и газеты. Помимо печати ООО «Монострой» дает рекламу в интернете и по радио. Эти виды рекламы являются наиболее дешевыми, но при этом имеют высокую эффективность.

3.4. План представительских расходов

Представительские расходы необходимы на предприятии для организации выставок, ярмарок, презентаций и встреч с заинтересованными лицами. В этой связи на предприятии формируется план представительских расходов, который учитывает частоту проведения и их стоимость. План представительских расходов ООО «Монострой» представлен в табл. 7.

Таблица 7

План по представительским расходам, тыс. руб./%

№ n/n	Наименование	Стоимость, руб.							
		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
1	Выставки	25000	45	28000	48	30000	58	35000	51
2	Конференции	16000	29	17000	29	19000	37	22000	32
3	Совещания	8000	14	8000	14	9000	17	10000	15
4	Транспорт	5000	9	5500	9	6000	12	6000	9
5	Прочее	3000	5	4000	7	4000	8	4000	6
	Итого	56000	100	58000	100	51500	100	68000	100

Структура видов представительских расходов компании и их относительные доли представлены на рис. 5.

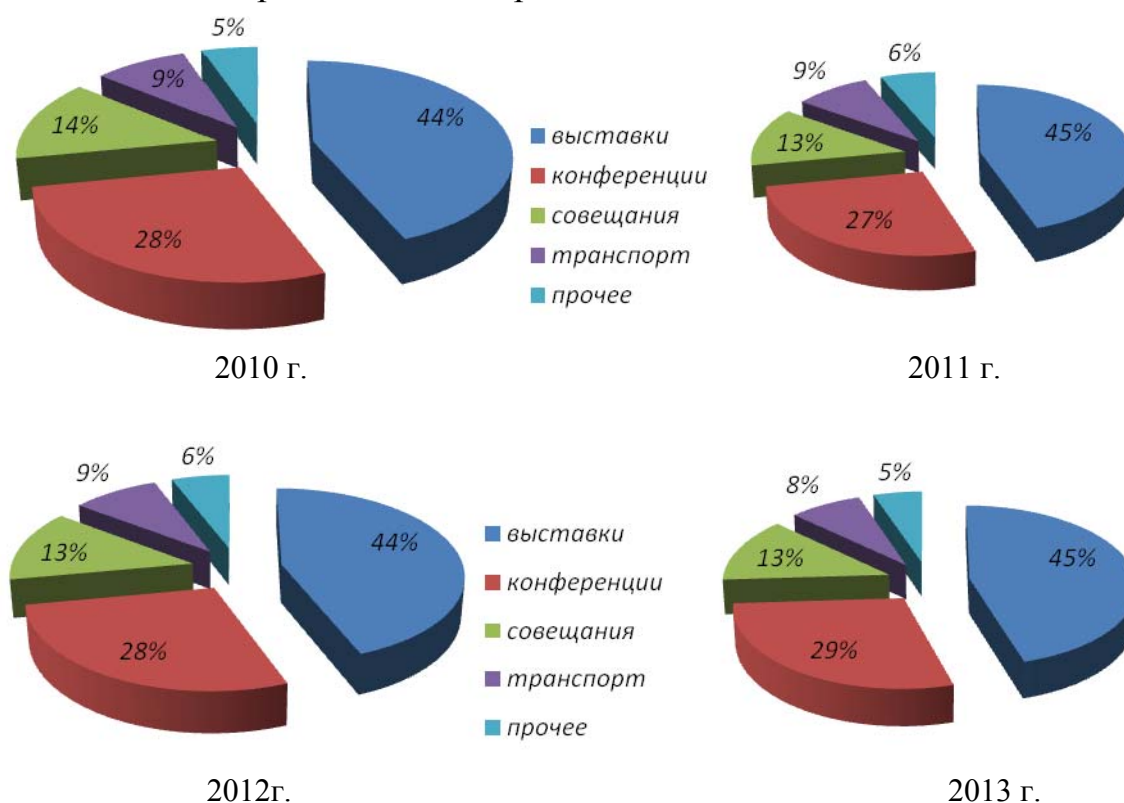


Рис. 5. Структура представительских расходов по годам

Из приведенных выше диаграмм можно сделать вывод, что доля представительских расходов в течение анализируемого периода практически не имеет изменений. Наибольшую долю занимают расходы, связанные с участием ООО «Моносторой» в выставках. Доля выставок от общей структуры представительских расходов составляет в среднем около 45 %. На конференции в среднем компания тратит около 28 % от общей структуры представительских расходов. Далее весомой долей являются расхо-

ды, связанные с проводимыми совещаниями, на которые приходится около 13 %. На транспортные расходы приходится около 9 %. Остальную долю в 5 – 6 % занимают прочие расходы.

4. Производственный план

4.1. Экономический потенциал

Материально-техническая база на предприятии характеризуется техническим потенциалом. Состав и структура основных фондов организации представлены в табл. 8.

Таблица 8

Характеристика основных фондов ООО «Монострой»

Основные фонды	Затраты за год							
	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
Здания и сооружения	2455,91	42	5288,93	38	7276,24	46	7576,7	39
Машины и оборудование	1812,69	31	3903,74	35	4352,92	27	6552,5	34
Транспортные средства	1461,85	25	3148,18	26	4127,36	26	5127,8	26
Прочие ОС	116,95	2	251,85	1	191,48	1	210	1
Всего	5847,4	100	12592,7	100	15948	100	19467	100

Для наибольшей наглядности на основе данных табл. 8 была построена диаграмма основных фондов ООО «Монострой» (рис. 6).

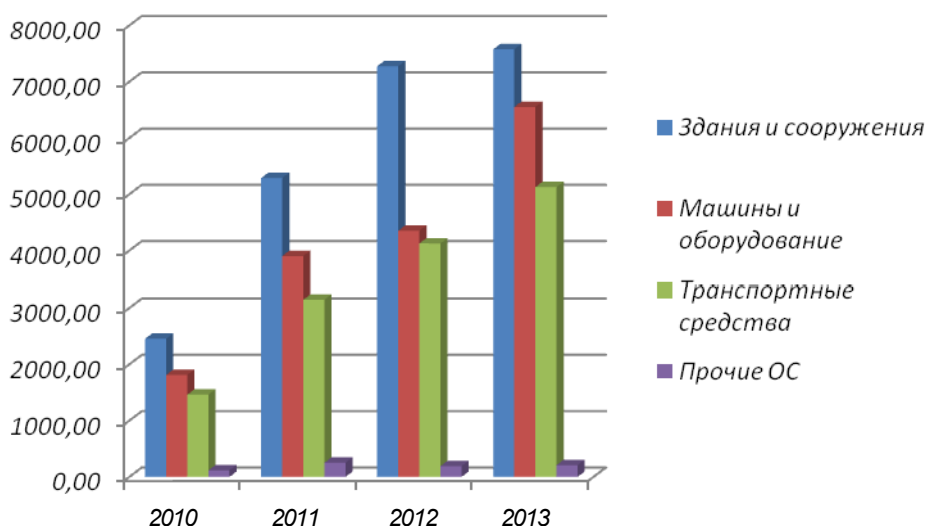


Рис. 6 Структура стоимости основных фондов ООО «Монострой» в 2010 – 2013 гг.

Данные диаграммы свидетельствуют о ежегодном росте стоимости основных фондов в абсолютном выражении. Относительные соотношения основных фондов предприятия представлены на рис. 7.

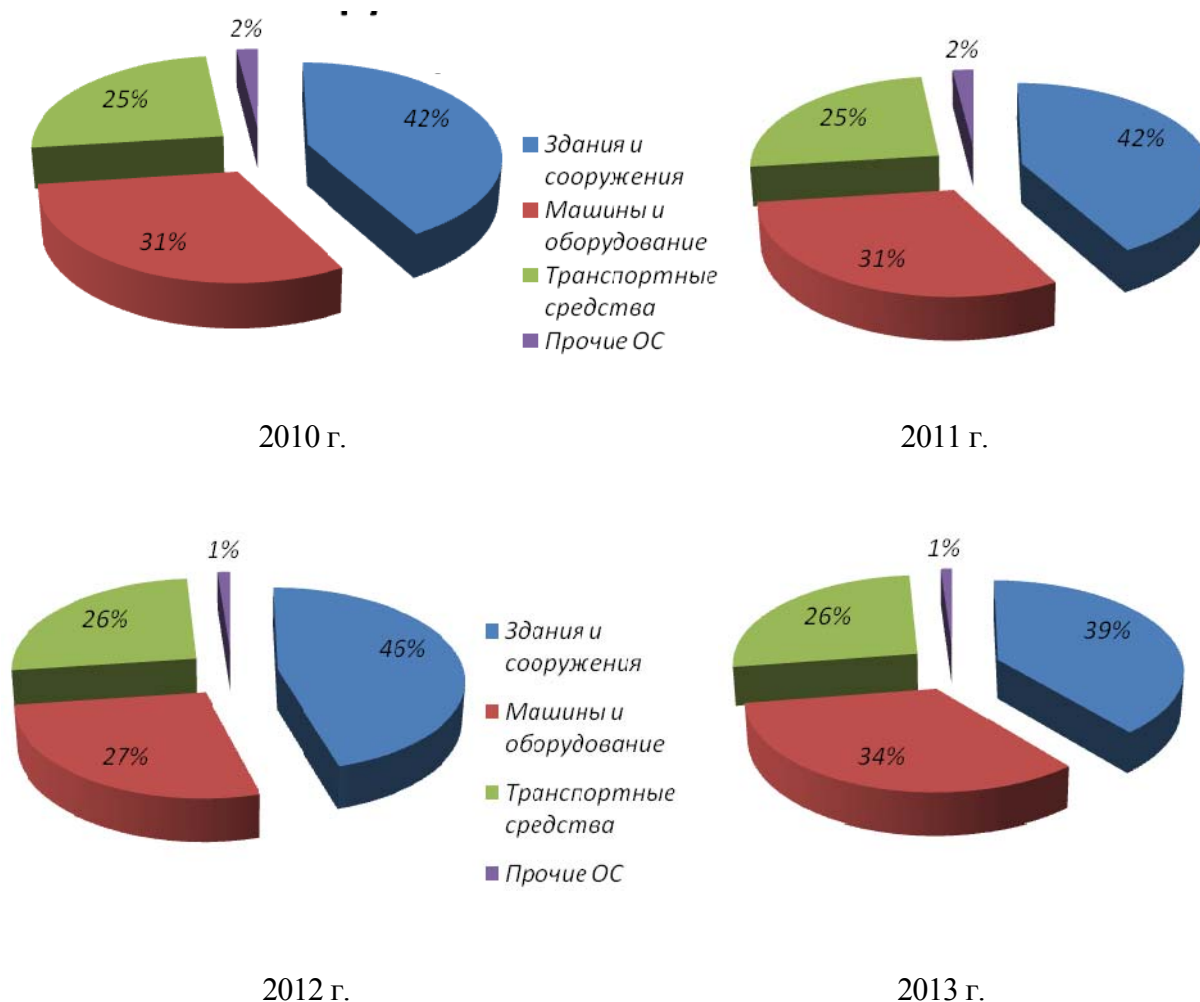


Рис. 7. Структура основных фондов в 2010 – 2013 гг.

Из приведенных выше диаграмм можно сделать вывод, что доля составляющих основных фондов в течение анализируемого периода имеет незначительную динамику изменений. Необходимо отметить тот факт, что ежегодно растет стоимость основных фондов компании. В 2011 г. рост составил 46 %, в 2012 г. произошел рост на 26% относительно предыдущего периода, и в 2013 г. спланирован рост данного показателя на 22 % относительно 2012 г. Наибольшую долю из основных фондов занимают здания и сооружения. Следует отметить, что здания и сооружения сохраняли свою долю от общего числа основных фондов в 2010 и 2011 г., но при этом необходимо учесть, что общая стоимость основных фондов увеличилась

на 46 %. В последующие годы основную долю также занимали здания и сооружения. Их доля равна 46 % в 2012 г. и предполагается, что в 2013 г. доля достигнет 39 % от общей структуры основных фондов. Вторым наиболее весомым элементом являются машины и оборудование. В первые анализируемые периоды доля машин и оборудования была неизменной и равнялась 31 %. Далее в 2012 г. доля данного показателя упала на 4 % и стала равняться 27 %. В 2013 г. рост данного показателя спланирован до 34 %. Данный рост необходим потому, что машины компании имеют высокий процент износа и требуется их замена на более новые модели. Доля транспортных средств за весь анализируемый период меняется незначительно, а именно на 1%. И их доля от общей стоимости основных средств составляет 26 %.

4.2. Ресурсный потенциал

Себестоимость продукции – это комплексный показатель, на основании которого можно судить об эффективности использования предприятием различных видов ресурсов, а также об уровне организации труда на предприятии. Себестоимость определяется как стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, топлива, материалов, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на её производство и реализацию. Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости продукции.

Анализ себестоимости, рассмотренный на примере калькуляции затрат производства продукции ООО «Монострой», представлен в табл. 9.

Таблица 9

Калькуляция себестоимости производства единицы продукции

Статьи затрат	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Заработная плата	235,65	16	240,76	17	251,6	17	251,6	17
Стоимость ЭММ	82,46	6	85,87	6	96,11	6	96,11	6
Стоимость материалов	794,33	55	807,43	51	812,46	54	812,46	54
Итого ПЗ:	1112,44		1034,06		1160,17		1160,17	
Накладные (1,22 от ЗП)	287,49	20	293,73	21	306,95	20	306,952	20
Лимитированные затраты	47,65	3	49,33	4	51,24	3	51,24	3
Всего	1447,58	100	1477,12	100	1518,36	100	1518,362	100

Таким образом, стоимость производства одной единицы продукции составляет 1447,58 тыс. руб. в 2010 г., 1477,12 тыс. руб. в 2011, 1518,36 тыс. руб 2012 и 2013 г.

Состав и структура затрат с учетом их постоянности и переменности представлены в табл. 10.

Таблица 10

Состав и структура затрат с учетом постоянности и переменности статей себестоимости

Статья затрат	2010		2011		2012		2013	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Переменные затраты								
Затраты на оплату труда	235,65	16	240,76	16	251,6	17	251,6	17
Затраты на ЭММ	82,46	6	85,87	6	96,11	6	96,11	6
Затраты на материалы	794,33	55	807,43	55	812,46	54	812,46	54
<i>Итого переменные затраты</i>	<i>1112,44</i>	<i>77</i>	<i>1134,06</i>	<i>77</i>	<i>1160,17</i>	<i>76</i>	<i>1160,17</i>	<i>76</i>
Постоянные затраты								
Накладные расходы	287,49	20	293,73	20	306,95	20	306,95	20
Прочие затраты	47,65	3	49,33	3	51,24	3	51,24	3
<i>Итого постоянные затраты</i>	<i>335,14</i>	<i>23</i>	<i>343,06</i>	<i>23</i>	<i>358,19</i>	<i>24</i>	<i>358,19</i>	<i>24</i>
Всего:	1447,58	100	1477,12	100	1518,36	100	1518,36	100

Для наглядности структуры себестоимости относительно переменной и постоянной частей затрат приведена гистограмма структуры себестоимости производства (рис. 8).

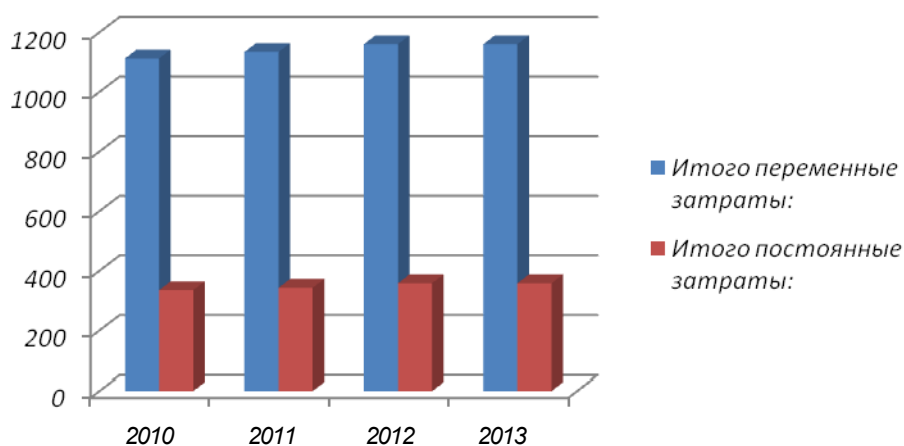


Рис. 8. Структура себестоимости производства

В структуре себестоимости производства доля переменных затрат значительно выше доли постоянных. Такое соотношение издержек обусловлено характерной для данного вида производства высокой материалоемкостью и трудоемкостью (рис. 9).

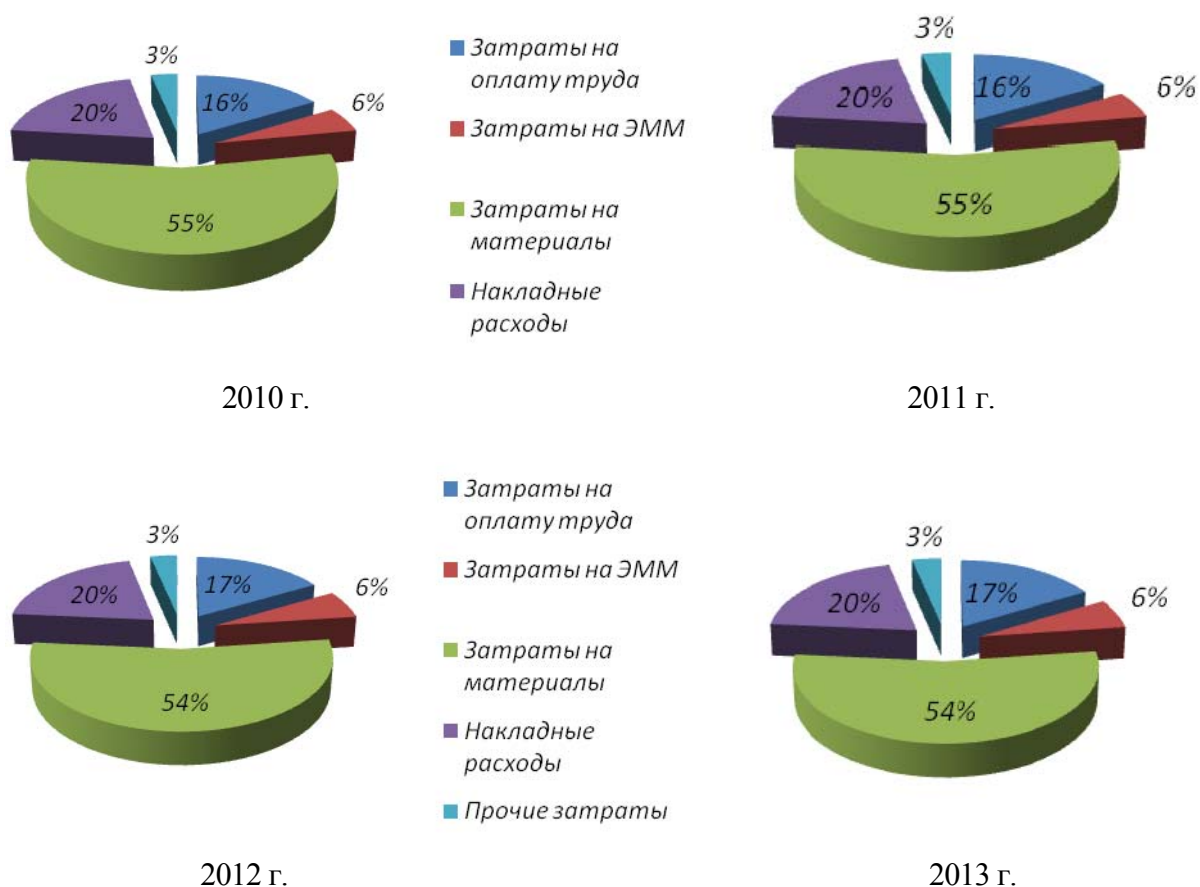


Рис. 9. Структура затрат на производство в 2010 – 2013 гг.

В структуре переменных затрат на протяжении всего анализируемого периода преобладают расходы по приобретению материалов и оплате труда. Затраты на материалы составляют 55 % в 2010 и 2011 гг., и 54 % в 2012 и 2013 гг. Затраты на оплату труда составляют 16 % в 2010 и 2011 гг. и 17 % в 2012 и 2013 гг. Основная доля постоянных затрат приходится на накладные расходы и за весь анализируемый период они равны 20 %.

4.3. Планирование потребности в персонале

В рамках анализа персонала предприятия необходимо рассмотреть структуру персонала, оценить его квалификационный уровень, провести анализ персонала по возрасту, стажу работы и образовательному уровню.

Численность персонала ООО «Монострой» и движение кадров на предприятии представлены в табл. 11.

Таблица 11

Численность персонала и движение кадров ООО «Монострой»

Категория персонала	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Руководители	2	3	2	2	2	2	2	2
Служащие	10	13	14	16	14	15	14	15
ИТР	7	9	8	9	8	8	8	8
МОП	10	13	13	15	13	14	13	14
Рабочие	49	63	52	58	58	61	58	61
Всего:	78	100	89	100	95	100	95	100
Принято работников	13	17	15	17	9	9	0	0
Выбыло работников	14	18	4	4	3	3	0	0

Следует отметить, что численность персонала на предприятии в течение анализируемого периода растет. Для наибольшей наглядности на основе представленных данных из табл. 11, была построена гистограмма структуры персонала ООО «Монострой» (рис. 10).

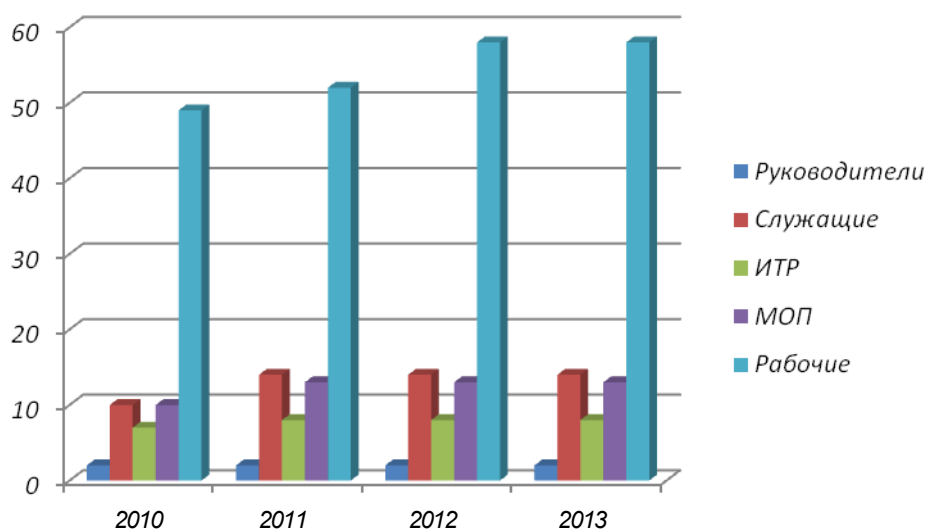


Рис. 10. Структура персонала ООО «Монострой» с 2010 – 2013 гг.

На протяжении всего исследуемого периода в структуре персонала преобладают рабочие, так как именно они создают конечный продукт в виде строительной продукции. Доля рабочих составляет около 61 %.

Для анализа возрастной и квалификационной структур персонала ООО «Монострой» составлена табл. 12.

Таблица 12

Возрастная и квалификационная структуры персонала ООО «Монострой»

№ п/п	Занимаемая должность	Воз- раст, г	Стаж, г		Образование
			Общий	На предп.	
1	Генеральный директор	51	36	18	Высшее профессио- нальное
2	Заместитель ген. директора по кадровым вопросам	44	22	10	То же
3	Юрист	36	16	6	–
4	Главный архитектор	40	18	18	–
5	Офис-менеджер	35	13	7	–
6	Начальник отдела недви- жимости	37	17	7	–
7	Директор по производ- ственной части	41	20	5	–
8	Начальник отдела кадров	28	5	3	–
9	Начальник планового отдела	43	20	10	–
10	Главный бухгалтер	37	19	6	–
11	Начальник службы охраны	42	22	12	Среднее профессио- нальное
12	Зам. главного бухгалтера	43	21	10	Высшее профессио- нальное
13	Бухгалтер	36	15	4	Среднее профессио- нальное
14	Бухгалтер	37	17	6	То же
15	Бухгалтер	44	21	8	–
16	бухгалтер	45	23	5	–
17	Менеджер по подготовке производства	32	12	3	–
18	Менеджер по работе с пер- соналом	37	18	8	–
19	Менеджер по риэлтерской деятельности	23	4	1	–
20	Менеджер по риэлтерской деятельности	25	6	2	–
21	Главный инженер	30	8	6	–
22	Инженер отдела снабжения	29	10	3	–
23	Инженер отдела снабжения	25	4	1	–
24	Начальник ПТО	44	20	7	Высшее профессио- нальное
25	Зам. начальника ПТО	29	7	5	Среднее профессио- нальное
26	Инженер ПТО	25	4	2	То же
27	Инженер ПТО	26	6	3	–
28	Инженер ПТО	25	4	1	–

Следует отметить, что средний возраст работников производства ООО «Монострой» – 35 лет. Средний стаж общий – 14 лет, на предприятии – 6 лет.

На основе табл. 12 был составлен анализ возрастной структуры персонала, который представлен в табл. 13.

Таблица 13

Возрастная структура персонала ООО «Монострой»

<i>Категория персонала</i>	<i>Количество</i>	<i>%</i>
До 20 лет	0	0
От 21 до 30 лет	9	32
От 31 до 40 лет	10	36
От 41 до 50 лет	8	29
Свыше 51 года	1	4
Итого	28	100

Для наглядности на основе представленных данных табл.13 была построена диаграмма возрастной структуры ООО «Монострой» (рис. 11).

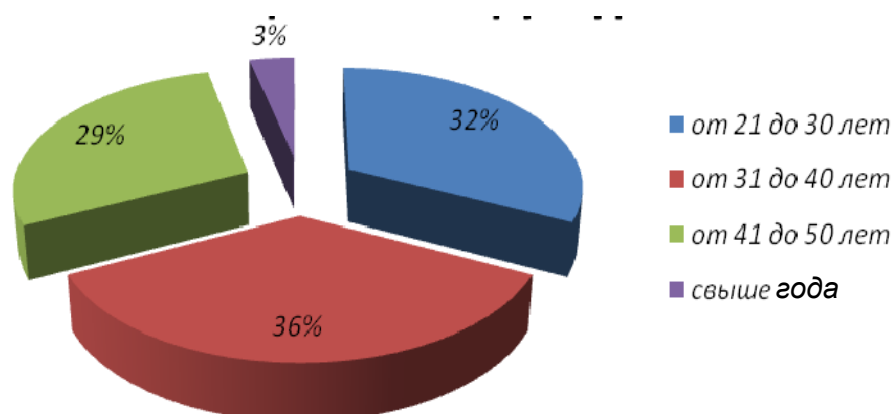


Рис. 11. Возрастная структура персонала ООО «Монострой»

Из диаграммы видно, что в ООО «Монострой» преобладают работники в возрасте 31 – 40 лет, их доля в общей структуре 36 %. Вторая наиболее весомая доля персонала 32 % находится в возрастном интервале от 21 до 30 лет. На возрастную категорию от 41 до 50 лет приходится 29 %. Можно сделать вывод, что на предприятии работают люди наиболее трудоспособного возраста.

Кроме анализа возрастной структуры персонала, на основе данных табл. 12 была составлена табл. 14.

Таблица 14

Структура профессиональной подготовки персонала ООО «Монострой»

<i>Уровень образования персонала</i>	<i>Количество</i>	<i>%</i>
Высшее профессиональное образование	12	43
Среднее профессиональное образование	16	57
Итого	28	100

На основе данных табл. 14 была построена диаграмма структуры профессиональной подготовки персонала ООО «Монострой» (рис. 12).

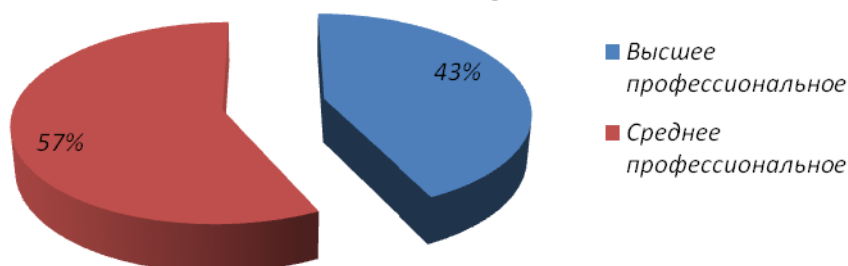


Рис. 12. Структура профессиональной подготовки персонала ООО «Монострой»

Из диаграммы следует что на предприятии преобладают люди со средним специальным образованием, на их долю приходится 57 %. Остальные 43 % приходится на категорию персонала с высшим образованием. Это говорит о хорошей профессиональной подготовке сотрудников компании.

Таблица 15

Структура персонала по общему стажу работы

<i>Общий стаж</i>	<i>Количество</i>	<i>Процент</i>
От 1 до 5 лет	5	18
От 6 до 10 лет	4	14
От 11 до 15 лет	3	11
От 16 до 20 лет	10	36
Свыше 21 года	6	21
Итого	28	100

По данным табл. 15 построена диаграмма структуры сотрудников по общему стажу работы (рис. 13).

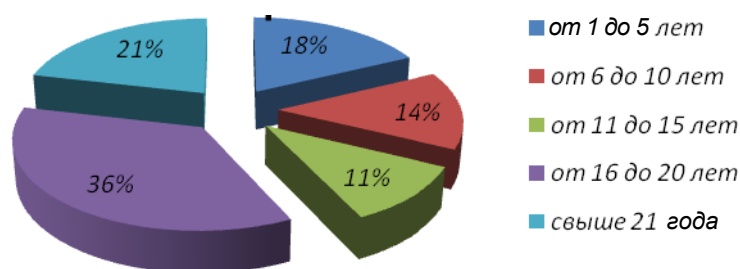


Рис. 13. Структура работников по общему стажу работы

Из диаграммы можно сделать вывод, что преобладают те сотрудники, которые работают от 16 до 20 лет, их доля составляет 36 %. Вторая наиболее весомая доля тех сотрудников, которые работали свыше 21 года – 21 %. Третью часть составляют сотрудники, которые работали от 1 до 5 лет – 18 % .

Таблица 16

Структура персонала по стажу работы на предприятии ООО «Монострой»

<i>Стаж работы на предприятии</i>	<i>Количество</i>	<i>Процент</i>
От 1 до 3 лет	8	29
От 4 до 7 лет	12	43
От 8 до 12 лет	8	29
Итого	28	100

По данным, представленным в табл. 16, была построена диаграмма структуры сотрудников по стажу работы на предприятии (рис. 14).

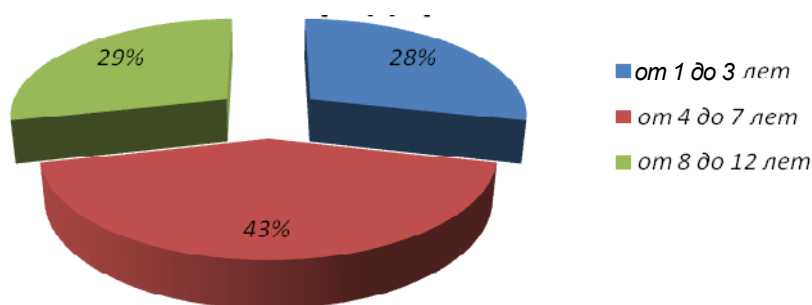


Рис. 14. Структура сотрудников по стажу работы на предприятии

Из диаграммы делаем вывод, что на предприятии ООО «Монострой» преобладают сотрудники, работающие на предприятии от 4 до 7 лет, на них приходится около 43 %. Остальные две группы сотрудников имеют примерно равную долю по 29 %.

5. Финансовый план

5.1. Расчет рентабельности

Рентабельность (нем. Rentabel – прибыльный) – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, **трудовых** и **денежных** ресурсов, а также природных богатств. **Коэффициент** рентабельности рассчитывается как отношение **прибыли** к **активам**, ресурсам или потокам, её формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несёт в себе каждая полученная денежная единица. Показатели рентабельности часто выражают в **процентах**. Показатели рентабельности по различным коэффициентам представлены в табл. 17.

Таблица 17

Источники формирования прибыли

Рентабельность капитала	Формула расчета	Значение, %			
		2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Рентабельность активов	$R_a = \Pi_{\text{дно}}/A$	0,62	1,94	2,01	2,11
Рентабельность чистых активов	$R_a = \Pi_{\text{дно}}/ЧА$	0,73	2,19	2,24	2,43
Рентабельность собственного капитала	$R_{\text{ск}} = \PiЧ/СК$	103,79	55,63	50,60	47,24
Рентабельность продаж	$R_v = \Pi_{\text{дно}}/B$	1,63	1,70	1,81	1,89
Рентабельность основных и оборотных фондов	$R_{\text{ф}} = \Pi_{\text{дно}}/(OC+З)$	0,99	3,06	2,56	2,73

Уравнение Дюпона является модифицированным **факторным анализом**, позволяющим определить, за счёт каких факторов происходило изменение **рентабельности** (табл. 18).

Таблица 18

Анализ и планирование на основе формулы Дюпона

Значения сомножителей	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
$\PiЧ/\Pi_{\text{дно}}$	1,01	0,69	1,01	1,07
$\Pi_{\text{дно}}/B$	0,02	0,02	0,02	0,03
B/A	0,38	1,14	1,01	1,03
$A/СК$	166,05	41,71	49,52	46,64
$R_{\text{ск}} = \PiЧ/\Pi_{\text{дно}} \cdot \Pi_{\text{дно}}/B \cdot B/A \cdot A/СК$	1,04	0,56	1,01031	1,54206

При анализе коэффициентов рентабельности можно сделать следующие выводы. Рентабельность активов имеет динамику роста, в первом периоде рентабельность была равна 0,62 %, а в последнем – 2,11 %. Такой низкий показатель можно объяснить тем, что невысока доля прибыли до налогообложения по отношению к сумме активов. Рентабельность активов и чистых активов в анализируемом периоде постепенно растет, но при этом максимальное ее значение составляет всего лишь 2,46 % за 2013 г. Значение этого показателя также зависит от прибыли до налогообложения. Рентабельность собственного капитала имеет максимальное значение в 2010 г., равное 103 %, это очень высокое значение для показателя. Такую высокую рентабельность собственного капитала можно объяснить тем, что в 2009 г. доля собственного капитала составляла всего лишь 2071 тыс. руб. при чистой прибыли 2149,5 тыс. руб. Рентабельность продаж растет и максимальное значение стало 1,89 %, что является низким показателем для строительной компании. Рентабельность основных и оборотных фондов не имеет определенной динамики, и максимальное значение в 3,06 % было зафиксировано в 2011 г. После чего данный показатель упал до 2,56 % за счет снижения числа запасов на предприятии.

5.2. Расчет ликвидности

Понятие «ликвидность» связывается с возможностью реализации активов, то есть превращением их в денежную форму. Ликвидность активов определяется потребительскими свойствами активов, их стоимостью и спросом на рынке. Все активы предприятия в зависимости от степени убывания ликвидности делят на группы:

1) А1 – высоколиквидные – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);

2) А2 – ликвидные – активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время (сюда относятся краткосрочная дебиторская задолженность и прочие активы);

3) А3 – медленноликвидные (запасы и долгосрочная дебиторская задолженность);

4) А4 – трудноликвидные – активы, предназначенные для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода (внеоборотные активы).

Пассивы группируются по степени срочности платежа:

- 1) П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);
- 2) П2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты банков и ссуды других организаций, прочие пассивы);
- 3) П3 – долгосрочные пассивы (долгосрочные обязательства);
- 4) П4 – постоянные пассивы (капитал и резервы).

Баланс можно считать абсолютно ликвидным при соблюдении следующих условий: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Результаты расчетов по ООО «Монострой» представлены в табл.19

Таблица 19

Анализ и планирование ликвидности баланса, тыс. руб.

<i>Активы</i>	<i>Абсолютные значения</i>			
	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>	<i>2013 г.</i>
A1	44006,50	66534,00	79314,70	82124,50
A2	57024,00	34527,30	31331,90	37302,54
A3	289751,80	194999,70	182283,30	181440,64
A4	5847,40	12592,70	13489,70	15423,80
<i>Пассивы</i>	<i>Абсолютные значения</i>			
	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>	<i>2013 г.</i>
П1	106940,90	59262,60	60750,50	58412,90
П2	230074,90	152982,30	174218,70	181168,84
П3	185074,90	127215,00	130456,80	143125,44
П4	2071,00	6656,50	8820,40	10025,40
<i>Отклонение</i>	<i>Избыток или недостаток ДС</i>			
	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>	<i>2013 г.</i>
A1-П1	-62934,40	7271,40	18564,20	23711,60
A2-П2	-173050,90	-118455,00	-142886,80	-143866,30
A3-П3	104676,90	67784,70	51826,50	38315,20
A4-П4	3776,40	5936,20	4669,30	5398,40

Таким образом, мы видим, что данный баланс не является абсолютно ликвидным, так как не все условия выполняются. Так, например, неравенство $A1 \geq П1$ за 2010 г. не выполняется, следовательно, на предприятии имеется недостаток высоколиквидных активов. Для того чтобы выполнялось неравенство, необходимо увеличить в 2010 г. высоколиквидные активы на 62934,4 тыс.руб., или на 58 %. Или же уменьшить наиболее сроч-

ные обязательства на 62934,40 тыс. руб., или на 58 %. Для достижения абсолютной ликвидности баланса необходимо сделать аналогичные операции с ликвидными активами (А2) и краткосрочными пассивами (П2) на протяжении всего анализируемого периода.

5.3. Эффективность оборота

Бухгалтерский баланс – это основная форма бухгалтерской отчетности, способ группировки активов и пассивов организации в денежном выражении. Баланс имеет форму двусторонней таблицы: одна сторона – активы, включающие требования и вложения; вторая – пассивы, отражающие обязательства и капитал. В основном статьи баланса по традиции следуют друг за другом в порядке ликвидности, хотя есть исключения. Основное свойство отчёта состоит в том, что суммарные активы всегда равны суммарным пассивам. Это обусловлено тем, что при отражении операций на счетах в балансе соблюдается принцип двойной записи.

Оборотные средства, называемые оборотным капиталом, – те средства, которые компания использует для осуществления своей повседневной деятельности и которые целиком потребляются в течение производственного цикла. Их обычно делят на товарно-материальные ценности и денежные средства.

К товарно-материальным ценностям относятся:

1. Запасы
 - сырьё, материалы, топливо, энергия, полуфабрикаты, запчасти;
 - затраты в незавершённом производстве;
 - готовая продукция и товары;
 - расходы будущих периодов.
2. НДС по приобретённым ценностям.
3. Дебиторская задолженность (<12 мес.).
4. Краткосрочные финансовые вложения.
5. Денежные средства на счетах и в кассе.
6. Прочие оборотные активы.

В табл. 20 представлены данные об основных статьях баланса, в том числе и об оборотных активах.

Таблица 20

Аналитический баланс, тыс. руб.

Статьи баланса	Условные обозначение	Годы			
		2010	2011	2012	2013
1. Внеоборотные активы	ВА	34628,70	12592,70	11846,90	10446,70
2. Оборотные активы, в т.ч.:	ОА	309257,30	265037,90	265138,80	267409,74
Запасы	З	207835,70	163942,70	154492,20	147982,70
Дебиторская задолженность	ДЗ	53134,80	31057,00	27791,10	33457,94
Краткосрочные финансовые вложения и ДС	ДС	44006,50	66534,00	79314,70	82124,50
Прочие оборотные активы	ПА	3889,20	3470,30	3540,80	3844,60
БАЛАНС		343886,00	277630,60	276985,70	277856,44
3. Капитал и резервы	КиР	2071,00	6656,50	8820,40	10025,40
4. Долгосрочные обязательства	ДО	185074,90	127215,00	130456,80	143125,44
5. Краткосрочные обязательства, в т.ч.:	КО	156740,10	143759,10	137708,50	124705,60
Займы и кредиты	ЗиК	45000,00	25767,30	43761,90	38043,40
Кредиторская задолженность	КЗ	106940,90	59262,60	60750,50	58412,90
Прочие краткосрочные обязательства	ПО	0,00	0,00	0,00	0,00
БАЛАНС		343886,00	277630,60	276985,70	277856,44

Собственные оборотные средства (СОС) — это часть оборотных средств, сформированная за счет собственных источников (табл. 21). Оборотные средства предназначены для финансирования текущей деятельности предприятия. При отсутствии или недостатке собственных оборотных средств предприятие обращается к заемным источникам.

Таблица 21

Анализ и планирование собственных оборотных средств, тыс. руб.

СОС	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Капитал и резервы	2 071,00	6 656,50	8 820,40	10 025,40
Долгосрочные обязательства	185 074,90	127 215,00	130 456,80	143 125,44
Внеоборотные активы	34 628,70	12 592,70	11 846,90	10 446,70
Нормальные источники покрытия	103 735,00	57 371,70	60 789,08	44 682,70
Займы и кредиты	45 000,00	25 767,30	43 761,90	38 043,40
Запасы	207 835,70	163 942,70	154 492,20	147 982,70
КиР-ВА-З	- 240 393,40	- 169 878,90	- 157 518,70	- 148 404,00
КиР+ДО-ВА-З	- 55 318,50	- 42 663,90	- 27 061,90	- 5 278,56
КиР+ДО+НИП+ЗиК-ВА-З	93 416,50	40 475,10	77 489,08	77 447,54
СОС	152 517,20	121 278,80	127 430,30	142 704,14

Как видно из табл. 21, внеоборотные активы снижаются, при этом максимальное значение данного показателя было в 2010 г. – 34628,70 тыс. руб. В 2011 г. произошло снижение данного показателя на 36 %, значение достигло 12592,70 тыс. руб. Снижение данного показателя можно объяснить тем, что в

2011 г. было сдано незавершенное строительство. В начале 2011 г. незавершенное строительство было равно 28 781,30 тыс. руб., а на конец периода всё строительство не было сдано и перестало учитываться на балансе предприятия.

Запасы предприятия в течение анализируемого периода продолжают снижаться за счет списания незавершенного строительства с баланса. Это можно объяснить спецификой строительной отрасли. А именно тем, что строительство объектов ведется более чем один год.

Капиталы и резервы растут в течение всего анализируемого периода. Их увеличение можно объяснить тем, что растет нераспределенная прибыль. На конец 2011 г. нераспределенная прибыль составляла 6654,40 тыс. руб., когда в 2010 г. она была 2 068,90 тыс. руб.

Долговые обязательства не имеют общей тенденции и меняются за счет изменения прочих долговых обязательств, причем прочие долговые обязательства составляют 100 % от долговых обязательств.

Деловая активность руководства предприятия выражается прежде всего в ускорении оборачиваемости активов, которую оцениваем с помощью коэффициентов оборачиваемости, продолжительности оборота, операционного и финансового цикла, объема денежных средств, высвобождаемых из оборота. Оценку производим на основании данных отчета о прибылях и убытках и аналитического баланса (табл. 22).

Таблица 22

Анализ и планирование деловой активности предприятия

<i>Показатель деловой активности</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
Коэффициент оборачиваемости активов в целом	0,4	0,72	0,83	0,99
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	0,45	0,78	0,90	1,07
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,84	5,32	5,96	6,49
Коэффициент оборачиваемости запасов	0,72	1,2	1,38	1,64
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,26	2,65	2,92	3,47
Коэффициент оборачиваемости краткосрочных обязательств	0,39	0,73	0,84	1,00
Срок оборачиваемости активов в целом	2,49	1,39	1,57	1,87
Срок оборачиваемости текущих активов	2,21	1,28	1,47	1,75
Срок оборачиваемости ДЗ	0,35	0,19	0,21	0,25
Срок оборачиваемости запасов	1,38	0,83	0,95	1,14
Срок обрачиваемости КЗ	0,8	0,38	0,44	0,52
Срок оборачиваемости КО	2,57	1,37	1,53	1,83
Продолжительность операционного цикла	0,4	0,72	0,83	0,99
Продолжительность финансового цикла	0,45	0,78	0,90	1,05

Высокое значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности можно объяснить тем, что значительно выросла выручка относительно 2010 г. К примеру, выручка в 2011 г. выросла на 51 % относительно 2010 г. Также наблюдалось изменение в объеме дебиторской задолженности. Но данное изменение является незначительным, так как составляет около 6 %. Что касается коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, то он рассчитывается, как отношение себестоимости к кредиторской задолженности. Так как выручка выросла на 51 %, то и себестоимость тоже выросла на 51 %. При этом изменение кредиторской задолженности составило всего 7 %.

На основе двух предыдущих показателей рассчитываются сроки оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей. Сроки оборачиваемости рассчитываются делением единицы на коэффициент оборачиваемости кредиторской или дебиторской задолженности.

Продолжительность операционного цикла представляет собой отношение единицы к сроку оборачиваемости активов в целом. Продолжительность операционного цикла у предприятия лежит в пределах от 0,4 до 0,99.

Продолжительность финансового цикла представляет собой отношение единицы к сроку оборачиваемости текущих активов. Продолжительность финансового цикла у предприятия лежит в пределах от 0,45 до 1,05.

Проверим соотношение темпов роста активов, выручки и прибыли, а также выручки и запасов, фактических с рекомендуемыми темпами (табл. 23).

Таблица 23

Соотношение темпов роста

<i>Темп роста</i>	<i>Фактические 2011/2010 гг.</i>	<i>Рекомендуемые</i>
Активов	1,10	$T_a \leq T_v \leq T_p$ $T_v \geq T_z$
Выручки	1,97	
Прибыли	3,14	
Запасов	1,19	

Темпы роста данных показателей 2011/2010 гг. соответствуют рекомендуемым значениям, что говорит о своевременных темпах роста того или иного показателя.

5.4. Расчет вероятности банкротства

В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10. 02 № 127-ФЗ предприятие может быть признано банкротом по двум критериям: коэффициенту текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами. Но в настоящее время данные коэффициенты используются только в аналитических целях и не являются критериями несостоятельности.

Для наиболее полного анализа состояния предприятия рассчитан коэффициент K_3 , который показывает, станет ли в течение 6 месяцев предприятие банкротом. Рассчитанные коэффициенты приведены в табл. 24.

Таблица 24

Показатели вероятности банкротства

<i>Показатель банкротства</i>	<i>Расчетная формула</i>	<i>Годы</i>				<i>Рекоменд. значение</i>
		<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	
Коэффициент текущей ликвидности	$K_1=OA/KO$	1,97	1,84	1,93	2,14	≥ 2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия	$K_2=(K_{IP-BA})/OA$	-0,11	-0,02	-0,01	-0,002	$>0,1$
Коэффициент возможного восстановления платежеспособности в течение 6 месяцев	$K_3=(K_{Tлф}+Pв/Трп (K_{1к}-K_{1н}))/K_{норм}$	-	0,95	0,94	1,02	>1

Увеличение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами можно объяснить тем, что уменьшились на 36 % внеоборотные активы предприятия (причины были указаны выше), а также выросли на 60 % оборотные активы предприятия.

Исходя из данных, представленных в табл. 24, можно сделать вывод, что существует малая вероятность того, что в ближайшее время у предприятия может быть утрачена платежеспособность. В 2013 г. планируется рост коэффициента возможного восстановления платежеспособности в течение 6 месяцев до рекомендуемого значения.

6. План капитала

6.1. Структура инвестиций

Заемные и собственные средства предприятия в совокупности определяют ликвидность его активов и напрямую влияют на размер финансовых и других средств, которые предоставляют возможность их использования в конкретный момент или период времени.

Заемные средства позволяют предприятию увеличить производство, товарооборот, получить дополнительную прибыль и даже погасить предыдущие задолженности и многое другое.

Кроме заемных средств, для получения определенных финансовых преимуществ предприятие может использовать и привлекаемые средства, которые в отличие от заемных фактически не возвращаются, например долевые паи и безвозмездное государственное финансирование.

Активно использовать заемные средства могут и обычные предприниматели. Государственная политика Российской Федерации по развитию предпринимательской деятельности посредством привлечения заемных средств из различных источников предусматривает получение беспроцентных займов в соответствии с действующим законодательством. Кроме того, такие займы не облагаются налогом.

Налоги будут только на полученный доход в случае денежного займа, в случае вещевого займа материальная выгода не рассчитывается. Использовать заемные средства можно постоянно или регулярно, если это эффективно и имеет стабильную прибыль либо является необходимостью.

Однако желательно очень внимательно следить за соотношением заемных и собственных средств и соблюдать четко определенный баланс. Хорошо иметь определенную стратегию действий на случай непредвиденных обстоятельств, так как в случае использования заемных средств имеется определенный порог финансовых потерь, перейдя который можно не восстановить свой бизнес и через определенное время стать банкротом.

Для анализа структуры инвестиций необходимо сформировать собственные и заемные средства (табл. 25).

Таблица 25

Структура инвестиций

Виды инвестиций	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Собственные	2071,00	2	6656,50	10	8820,40	13	10025,40	15
Заемные	106940,90	98	59262,60	90	60750,50	87	58412,90	85
Всего	109011,90	100	65919,10	100	69570,90	100	68438,30	100

Для наглядности на основе представленных данных табл. 25 была построена диаграмма структуры инвестиций предприятия (рис. 15).

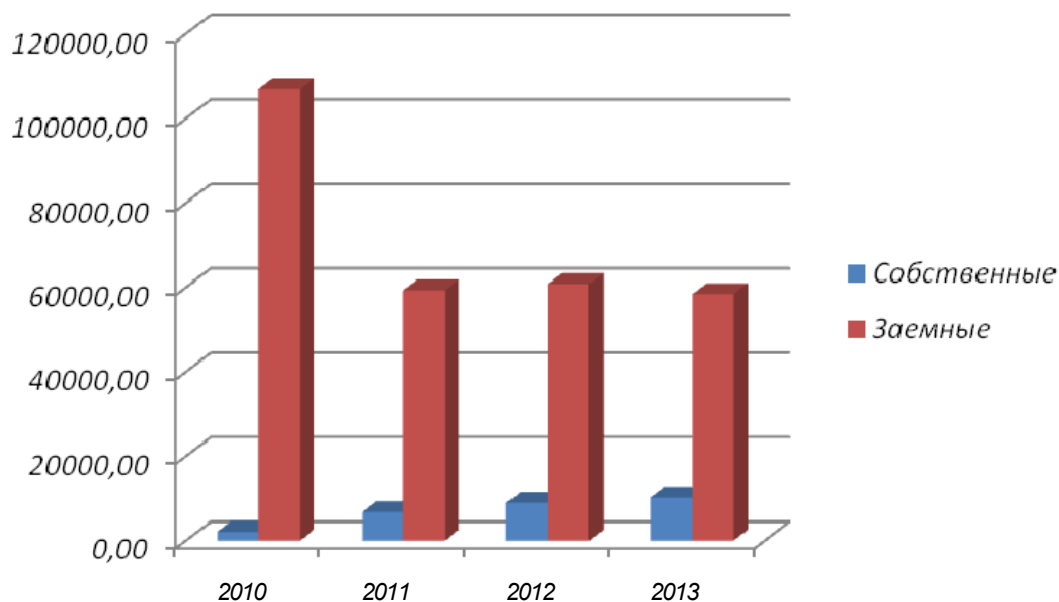


Рис. 15. Структура инвестиций предприятия

Из рисунка следует, что преобладают заемные средства. Их доля начинает снижаться, так, например, в 2010 г. их доля составляла 98 %, в 2011 г. произошло снижение показателя на 8 %, в 2012 г. доля снизилась еще на 3 % и стала составлять 87 %, в 2013 г. запланировано снижение доли до 85 %. Собственных средств предприятия не хватает для успешной реализации проектов, поэтому оно вынуждено брать заемные средства. Используя заемные средства, предприятие подвергает свою финансово-хозяйственную деятельность высокому риску.

6.2. Модель денежных потоков

Денежные потоки предприятия можно представить как финансовый результат от различного рода деятельности. В расчете денежных потоков рассчитывается сальдо денежных потоков от указанных видов деятельности.

Таблица 26

Модель денежных потоков, тыс. руб.

<i>Показатель денежных потоков</i>	<i>Значение показателей</i>				
	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>	<i>2013 г.</i>	
Выручка	130330,00	317154,30	395612,30	398802,50	
Расходы	128207,30	311758,00	388051,07	390022,25	
Прибыль до ННП.	2122,70	5396,30	7561,23	8780,25	
Налог на прибыль	424,54	1079,26	1512,25	1756,05	
Чистая прибыль	1698,16	4317,04	6048,98	7024,20	
Долговые обязательства	185074,9	127215	130456,8	143125,44	
<i>Абсолютное отклонение</i>			<i>Относительное отклонение</i>		
<i>11/10</i>	<i>12/11</i>	<i>13/12</i>	<i>11/10</i>	<i>12/11</i>	<i>13/12</i>
186824,30	78458,00	3190,20	2,43	1,25	1,01
183550,70	76293,07	1971,18	2,43	1,24	1,01
3273,60	2164,93	1219,02	2,54	1,40	1,16
654,72	432,99	243,80	2,54	1,40	1,16
2618,88	1731,94	975,22	2,54	1,40	1,16
-57859,90	3241,80	12668,64	0,69	1,03	1,10

Из данных, представленных в табл. 26, можно сделать вывод, что в течение анализируемого периода происходили существенные изменения. К примеру, выручка предприятия в 2011 г. выросла на 143 % (186824,3 тыс. руб.), в 2012 г. рост составил 25 % (78458 тыс. руб.). В 2013 г. выручка останется примерно на том же уровне, что и в 2012 г. или рост будет лишь на 1 %. Себестоимость в 2011 г. выросла также на 143 % (183550,70 тыс. руб.), в 2012 г. на 24 %, а в 2013 г. показатель себестоимости зависит лишь от уровня выручки. Валовая прибыль равна разнице между выручкой и себестоимостью. В 2011 г. прибыль выросла на 154 % (3273,60 тыс. руб.), в 2012 г. рост составил около 40 % (2164,94 тыс. руб.) по отношению к 2011 г., а в 2013 г. ожидается рост прибыли на 16 % (1219,02 тыс. руб.). Чистая прибыль определяется как разница между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль. Ставка налога на прибыль составляет 20 %. Доли изменения чистой прибыли такие же, как и у прибыли до налогообложения. Долговые обязательства в 2011 г. сократились до 31 % (57859,90 тыс. руб.), в 2012 г. они снова выросли на 3 % (3241,80 тыс. руб.), в 2013 г. также осуществляется рост данного показателя – около 10 % (12668,64 тыс. руб.).

На основе представленных данных табл. 26 была построена диаграмма структуры денежных потоков (рис. 16).

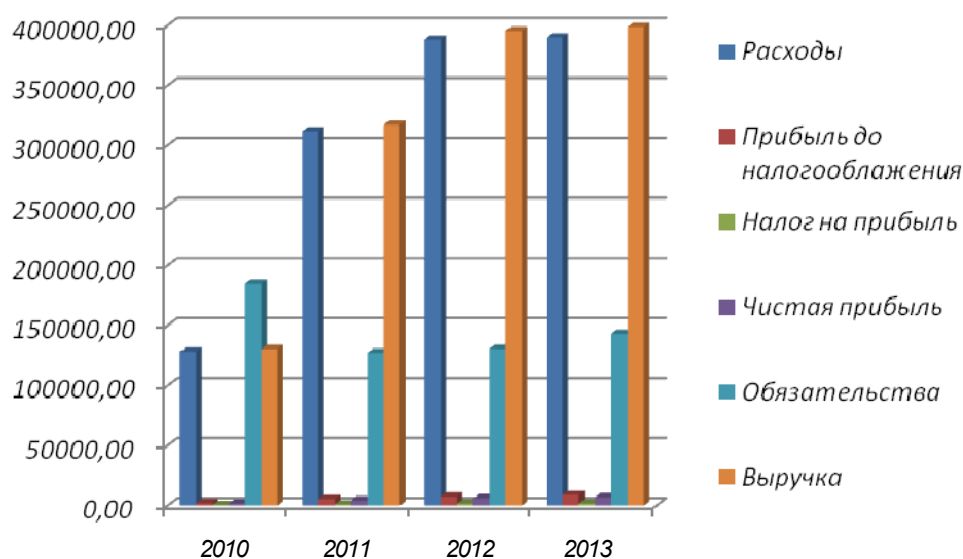


Рис. 16. Модель денежных потоков

Самую большую долю занимает показатель выручки. Именно выручка является исходными данными для расчета последующих показателей. Вторым наиболее значимым показателем считаются расходы предприятия. Высокий показатель себестоимости характеризуется тем, что строительная отрасль имеет высокий уровень трудоемкости и материалоемкости. Как отмечалось ранее, у предприятия не хватает собственных средств на осуществление финансовой хозяйственной деятельности, поэтому оно привлекает заемные средства. Доля заемных средств очень высока, причем в 2010 г. она превосходила выручку на 29 %. У предприятия очень высокий процент как долгосрочных, так и краткосрочных обязательств.

6.3. Движение потоков наличности

Поток в денежном выражении имеет следующие характеристики: источник поступления, цель или назначение, объем, направление, интенсивность и т.д. Другими словами, это поток средств, который движется по каналам обращения в течение какого-то периода времени.

Потоки, кроме направления движения, также разделяют по видам хозяйственной деятельности организации: операционная, инвестиционная, финансовая деятельность.

Движение денежных средств в рамках операционной деятельности включает в себя выплаты поставщикам за сырье и материалы, выполненные работы и оказанные услуги, обеспечивающие операционную деятельность, заработную плату персоналу, социальные отчисления с заработной платы, налоговые платежи и другое. Одновременно этот вид денежного потока отражает поступления от покупателей и прочих контрагентов.

Денежный поток по инвестиционной деятельности включает движение (поступление и выплаты) денежных средств, связанное с продажей основных средств и нематериальных активов, вложениями в капитальное строительство и долгосрочные финансовые инструменты, а также продажу долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля и другое.

Денежный поток по финансовой деятельности включает движение (поступление и выплаты) денежных средств, связанное с совокупностью операций, приводящих к изменениям в размерах и структуре собственного и заемного капиталов за исключением текущей кредиторской задолженности.

Приток и отток денежных средств в финансовой деятельности связан с получением долгосрочных кредитов и займов и их погашением и оплатой процентов, получением дивидендов и процентов по краткосрочным ценным бумагам и соответственно с выплатой дивидендов и процентов, с расчетами с бюджетом (налоги и штрафные санкции).

Кроме того, есть и другие источники притока и направления оттока денежных средств – бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование, безвозмездные поступления, направленные на выдачу подотчетных сумм, прочие выплаты, перечисления. Справочно к форме № 2 приложения приводятся данные о сумме денежных средств, поступивших в кассу по наличному расчету (кроме сумм, отраженных по строке «из банка в кассу организации»), в том числе от юридических и физических лиц.

Для анализа и планирования потоков движения наличности ООО «Моносторой» составлена табл. 27.

Движение потоков наличности, тыс. руб.

Показатели	Период времени, г.			
	2010	2011	2012	2013
Приток Денежных средств				
Выручка	130330	317154,3	395612,3	398802,5
Заемные средства	106940,9	59262,60	60750,50	58412,90
Прочие доходы	1 519,50	4 799,20	3010,80	3121,50
ИТОГО	238790,40	381216,10	459373,60	460336,90
Отток денежных средств				
Себестоимость	128207,3	311758	388051,07	390022,25
Выплаты по обязательствам	185074,9	127215	130456,8	143125,44
Налог на прибыль	424,54	1079,26	1512,25	1756,05
Прочие расходы	-	-	-	-
ИТОГО	313706,74	440052,26	520020,12	534903,74

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что оттоки денежных средств превышают их притоки. Также следует отметить тот факт, что показатели в 2010 г. имеют меньшее значение, чем в 2011 г. 2010 г. для предприятия был весьма сложным, так как в этот период шёл мировой финансовый кризис, который так или иначе оказал негативное воздействие на деятельность предприятия. В последующие годы обороты компании выросли, например, выручка на 143 % в 2011 г. Рост выручки повлек за собой и рост остальных показателей, таких как себестоимость, налог на прибыль, выплаты по обязательствам и так далее.

На основе табличных данных, была построена диаграмма движения потоков наличности (рис. 17).

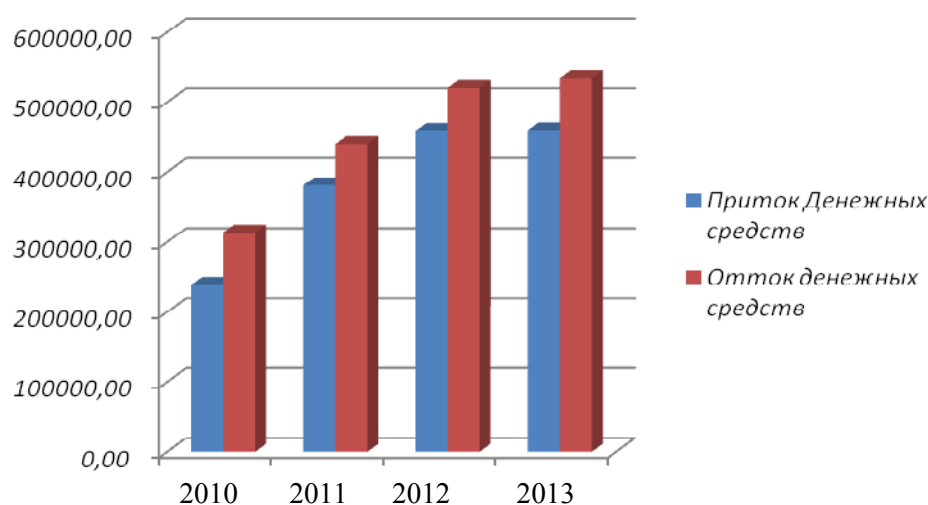


Рис. 17. Структура притоков и оттоков денежных средств на предприятии

На диаграмме видим, что сумма оттоков денежных средств больше суммы притока. Это можно объяснить тем, что у предприятия большое число долговых обязательств, погасить которые в краткосрочной перспективе оно не может, поэтому вынуждено брать кредиты на длительный период времени.

7. Организационный план

Организационная структура ООО «Монострой» представлена на рис. 18.

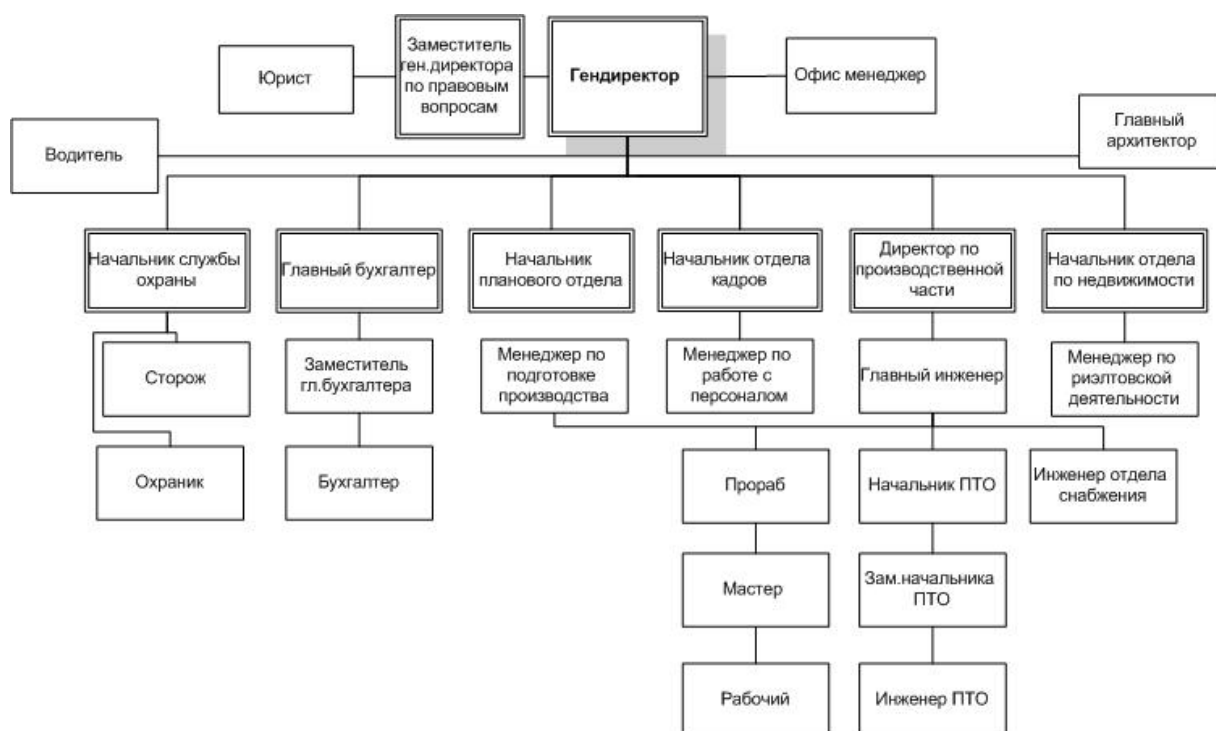


Рис. 18. Организационная структура управления ООО «Монострой»

Расчет коэффициентов управляемости по различным уровням управления:

$K_1 = 1/13$ (уровень директора)

$K_2 = 1/1$ (уровень зам. гендиректора по правовым вопросам)

$K_3 = 1/9$ (уровень начальника службы охраны)

$K_4 = 1/1$ (уровень главного бухгалтера)

$K_5 = 1/4$ (уровень зам. главного бухгалтера)

$K_6 = 1/1$ (уровень начальника отдела кадров)

$K_7 = 1/1$ (уровень директора по производственной части)

K8=1/6 (уровень главного инженера)

K9=1/2 (уровень производителя работ)

K10=1/13 (уровень мастера строительных и монтажных работ)

K11=1/1 (уровень начальника производственно-технического отдела (ПТО))

K12=1/3 (уровень зам. начальника ПТО)

K13=1/2 (уровень начальника отдела недвижимости)

Столь высокое значение K10 на уровне мастера строительных и монтажных работ объясняется спецификой деятельности организации. Если исключить из рассмотрения K10, то средний коэффициент управляемости по предприятию составит примерно 1/3 - 1/4, значит, существующую организационную структуру можно считать оптимальной.

В структуре ООО «Монострой» имеются все необходимые производственные подразделения и службы для разработки проектов строительства и их реализации.

Плановый отдел осуществляет контролирующие функции за реализацию программы работ и за разработку прогнозных решений в ближайшем будущем.

Отдел кадров осуществляет работу с персоналом, ведет личные карточки и трудовые книжки сотрудников.

Бухгалтерия занимается налоговой и бухгалтерской отчетностью, начисляет и выдает заработную плату.

Отдел недвижимости анализирует рынок потребителей, осуществляет маркетинговые исследования и рекламную деятельность, обеспечивает реализацию строительной продукции и участие организации в конкурсных торгах.

Производственно-технический отдел отвечает за производственный процесс, его оснащение необходимыми материальными ресурсами, оборудованием, строительной техникой.

ООО «Монострой» является эффективно функционирующим предприятием с широким спектром выполняемых работ, растущими объемами производства, уровнем заработной платы и оптимальной организационной структурой. Таким образом, можно считать, что деятельность предприятия и взаимоотношения между структурными подразделениями удовлетворительные.

8. Юридический план

Строительная организация «Монострой», учрежденная в 1993 г. и расположенная по адресу 600020, г. Владимир, ул. Большая Нижегородская, 88, занимается производством общестроительных и ремонтно-отделочных работ, разработкой и сносом зданий, благоустройством территорий, розничной и оптовой торговлей строительными материалами. Основная деятельность направлена на извлечение прибыли и распределение ее между участниками.

Правовому положению юридического лица посвящены нормы четвертой главы Гражданского кодекса Российской Федерации (ст. 48 – 123). Развернутое понятие юридического лица содержится в ст. 48 ГК РФ. Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Организационно-правовой формой «Монострой» является общество с ограниченной ответственностью.

В Гражданском кодексе Российской Федерации обществам с ограниченной ответственностью как самостоятельной разновидности юридических лиц – коммерческих организаций посвящен ряд специальных правил (ст. 87 – 94 ГК РФ), а также общие нормы о статусе хозяйственных обществ и товариществ (ст. 66 – 68 ГК РФ). Однако их явно недостаточно для четкой регламентации всех сторон деятельности таких обществ. В течение более чем трех лет (с 8 декабря 1994 г. по 1 марта 1998 г.) перечисленные правила оставались единственной законодательной основой деятельности обществ с ограниченной ответственностью. В этот период был разработан и утвержден Межпарламентской Ассамблеей государств-участников СНГ Рекомендательный законодательный акт СНГ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Отличающиеся высоким уровнем разработки правила этого модельного закона в отдельных случаях учтены и российским законодателем.

Таким образом, Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. №14-ФЗ впервые в российском праве дал развернутую, отвечающую современным потребностям регламентацию правового статуса этих хозяйственных обществ. Вместе с тем следует иметь в виду,

что сфера действия данного Закона ограничена: из нее в значительной мере изъяты общества с ограниченной ответственностью, занимающиеся банковской, страховой и инвестиционной деятельностью, поскольку на них в первую очередь распространяется действие специального законодательства – законов о банках и банковской деятельности, о страховании и т.д., а также общества, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, кроме того, в соответствии с Федеральным законом от 22.12.2008 № 272-ФЗ с 1 января 2010 г. К этому списку добавлены еще и общества с ограниченной ответственностью, занимающиеся частной охранной деятельностью.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченным уставом общества.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в порядке, установленном федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц». Общество создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами. Оно должно иметь круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения общества. Печать общества может содержать также фирменное наименование общества на любом языке народов Российской Федерации и (или) иностранном языке.

Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации. Для ведения предпринимательской деятельности в сфере малого и среднего бизнеса наиболее предпочтительной и оптимальной организационно-правовой формой коммерческих организаций является общество с ограниченной ответственностью.

Трудовая деятельность сотрудников ООО «Монострой» осуществляется в соответствии со следующими нормативными актами: Конституцией Российской Федерации. Согласно ст. 7 в Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда Трудовым кодексом; Налоговым кодексом; Федеральным законом от 24.10.97 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации»; Федеральным законом от 20.04.07 № 54-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда».

Меры государственного воздействия сочетаются с регулированием оплаты труда на уровне предприятия посредством системы договоров и соглашений – штатного расписания, коллективного договора, трудового договора, правил внутреннего распорядка, должностных инструкций, положения о заработной плате работника, положения о премировании. Фонд оплаты труда на предприятии формируется на основании Инструкции Госкомстата РФ № 116 «О составе фонда заработной платы и выплат социального характера».

Согласно приказу об учетной политике в ООО «Монострой»:

1. Бухгалтерский учет производится на основе Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкции по его применению, утвержденного приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н.

2. Ответственным за организацию бухгалтерского учета считается главный бухгалтер.

3. Главным бухгалтером используется журнально-ордерная форма отчетности с использованием специализированной автоматизированной программы 1С. Предприятием определяется количество инвентаризаций и даты их проведения.

4. Предприятие выдает наличные деньги под отчет на хозяйственно-операционные, командировочные расходы в размерах и на сроки, определяемые руководителем предприятия. Заключает агентские договора с ли-

цами, имеющими право на получение денежных средств под отчет, с указанием сроков, обязанностей, ответственности, реквизитов и подписей сторон.

5. Отчет об израсходованных суммах предоставляется в бухгалтерию.

Согласно учетной политике ООО «Монострой»:

1. Учет основных средств:

- основные средства учитываются по полной первоначальной стоимости с учетом фактических затрат на их приобретение;
- амортизационные отчисления по основным средствам первоначальной стоимостью более 40000 руб. начисляются по линейному методу со следующего месяца после ввода в эксплуатацию.

2. Учет нематериальных активов:

- нематериальные активы принимаются к бухучету по первоначальной стоимости с учетом фактических затрат на их приобретение;
- амортизационные отчисления по нематериальным активам начисляются по линейному методу в течение срока полного использования конкретного актива. Если невозможно установить срок полного использования, списывается при вводе в эксплуатацию единовременно.

3. Учет материально-производственных запасов:

- материально-производственные запасы учитываются по фактической себестоимости (оперативный метод средних цен);
- материально-производственные запасы учитываются на счете 10 как сырье и материалы, запасные части, ГСМ, прочие хозяйственные принадлежности, инвентарь и т.п. материалы списываются по средневзвешенной себестоимости;
- фактическая себестоимость материально-производственных запасов, приобретенных в обмен на другое имущество, определяется исходя из стоимости обмениваемого имущества, по которому оно было отражено в бухгалтерском балансе организации;
- спецодежда, срок использования которой по нормам выдачи не превышает 12 месяцев, списывается единовременно, со сроком эксплуатации более года – линейным способом погашается равномерно в течение срока полезного использования;
- срок полезного использования спецодежды утверждается приказом по предприятию на основании типовых отраслевых норм;
- спецодежда, средства индивидуальной защиты, средства гигиены регламентируются коллективным договором предприятия.

4. Незавершенное производство:

- незавершенное производство учитывается в сумме затрат, включая затраты на оплату труда, обязательные отчисления и материальные затраты.

5. Порядок определения расходов:

- отнесение затрат на производство производится в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации гл. 25, ст. 252 – 264;

- организация учета затрат на производство по фактической себестоимости со списанием общехозяйственных расходов в том периоде, в котором они были произведены на сч. 20;

- фактические затраты относятся на себестоимость без образования резервов предстоящих расходов и платежей. Затраты по арендуемому имуществу: использование имущества юридических и физических лиц;

- затраты на ремонт основных средств учитываются в том налоговом периоде, когда они были осуществлены путем включения в себестоимость продукции по мере производства ремонта основных средств (НК РФ гл. 25, ст. 260 п. 1);

- все расходы, связанные с отгрузкой продукции, учитываются на сч. 20 с последующим списанием на сч. 90;

- расходы по ремонту хозяйственных принадлежностей, инвентаря, инструментов, введенных в эксплуатацию, ремонту арендованного имущества учитываются в том налоговом периоде, когда они были осуществлены, путем включения в себестоимость продукции по мере производственного ремонта.

6. Нереализованные доходы и расходы учитываются в соответствии со ст. 250 и ст. 265 НК РФ, гл. 25.

7. Учет выручки от реализации продукции:

- результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия определяются на дату отгрузки (списания) материальных ценностей, выполнения работ, оказания услуг методом начисления;

- реализацию по долгосрочным производственным договорам учитывают и считают свершившейся в соответствии с условиями каждого отдельно взятого договора;

- при финансовых вложениях разница между фактическими затратами на приобретение долговых ценных бумаг и их номинальной стоимостью списывается единовременно.

8. Учет расходов будущих периодов:

- затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются в бухгалтерском учете отдельной статьей как расходы будущих периодов и списываются равномерно в течение периода, к которому относятся. В случае отсутствия периода использования эти расходы списываются единовременно.

9. Предприятие для целей налогового учета пользуется правом, установленным ст. 313 Налогового кодекса Российской Федерации не формировать данные налогового учета при отсутствии отличий между гл. 25 Налогового кодекса РФ и бухучетом. Регистрами налогового учета являются регистры бухучета.

10. Налог на добавленную стоимость:

- организация является плательщиком НДС;
- датой возникновения обязанностей по уплате налога считается дата отгрузки товаров (работ, услуг) (НК РФ, гл. № 21).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Строительная организация ООО «Монострой» занимается производством общестроительных и ремонтно-отделочных работ, производством строительных материалов, разработкой и сносом зданий, благоустройством территорий, розничной и оптовой торговлей строительными материалами.

Конкурентоспособность предприятия определяется сильными сторонами его деятельности:

- 1) многолетним опытом работы на рынке, а также хорошей репутацией ООО «Монострой» как строительной компании;
- 2) работой над социально-значимыми объектами города Владимира;
- 3) наличием своей производственной базы площадью 3000 м².

При наличии конкурентных преимуществ организацией могут быть реализованы такие возможности, как выход на новые территории строительства и сбыта строительной продукции, расширение продуктовой линии за счет продажи продукции подсобных хозяйств, увеличение спроса за счет выполнения дополнительных видов строительных работ.

Анализ внутренней среды предприятия показал, что наряду с сильными сторонами есть и проблемные зоны деятельности, усугубляющие воздействие негативных внешних факторов:

- 1) сильный моральный и физический износ машинного парка. Следует также отметить, что около 60 % машин используются более 25 лет, а процент износа техники составляет 70 %;
- 2) отсутствие современного оборудования для производства строительных материалов: на предприятии используется оборудование 80-х годов, требующее постоянного ремонта и обслуживания;
- 3) использование низкоквалифицированных рабочих на стройплощадке;
- 4) слабая рекламная политика.

Слабые стороны организации препятствуют реализации имеющихся возможностей и создают условия для проникновения опасностей и угроз: возрастающей конкуренции строительных фирм, коррумпированности процесса раздачи земельных участков под застройку, возможности резкого спада спроса и сокращения финансирования в условиях экономического кризиса, роста цен на сырье и материалы.

Большую часть выручки ООО «Монострой» получает из производства плит перекрытия – 21,37 %, окон – 16,32 %, перемычек – 14,15 % и

лестничных маршей – 14,78 %. Суммарная доля этих видов продукции составляет более 66 %, это говорит о том, что данные виды продукции являются наиболее востребованными при строительстве жилых и промышленных зданий и сооружений. Исходя из этих соображений предприятие сосредоточило основные усилия по производству именно данной группы материалов.

Анализ рынка потребителей свидетельствует, что в целом структура потребителей продукции, производимой ООО «Монострой» в течение рассматриваемого периода, изменяется не критично, уменьшается доля частных покупателей, так как предприятию выгоднее продавать свою продукцию оптом крупным заказчикам. Также, большую часть продукции потребляет ООО «Монострой» для реализации своей строительной деятельности.

ООО «Монострой» длительный период времени сотрудничает с такими организациями, как ООО «Симметрия», ВЗКИ, ОАО «Агрострой» и ООО «Монолит». Такое долгое сотрудничество можно объяснить тем, что производимые и реализуемые ими сырье и материалы незаменимы в процессе производства и составляют большую часть себестоимости готовой строительной продукции, поэтому ООО «Монострой» заинтересовано в дальнейшем продолжении сотрудничества с ними.

В структуре основных видов рекламы предприятия было выявлено, что наибольшую долю составляет печатная продукция, около 66 % за весь период. Помимо печати, ООО «Монострой» дает рекламу в Интернете и по радио. Эти виды рекламы наиболее дешевы, но при этом имеют высокую эффективность.

Динамика представительских расходов предприятия в течение анализируемого периода практически не имеет изменений. Наибольшую долю занимают расходы, связанные с участием компании в выставках. Доля выставок в общей структуре представительских расходов составляет в среднем около 45 %. На конференции в среднем предприятие тратит около 28 % от общей структуры представительских расходов. Весомой долей являются расходы, связанные с проводимыми совещаниями, на которые приходится около 13 %, а транспортные расходы – около 9 %. Остальную долю в 5 – 6 % занимают прочие расходы.

При анализе экономического потенциала предприятия выяснилось, что доля составляющих основных фондов в течение анализируемого периода имеет незначительную динамику изменений. Необходимо отметить, то

факт, что ежегодно растет стоимость основных фондов компании. В 2011 г. рост составил 46 %, в 2012 г. рост увеличился на 26 % относительно предыдущего периода, и в 2013 г. ожидается рост данного показателя на 22 % относительно 2012 г. Наибольшую долю из основных фондов занимают здания и сооружения. Следует отметить, что здания и сооружения сохраняли свою долю от общего числа основных фондов в 2010 и 2011 гг., но при этом необходимо учесть, что общая стоимость основных фондов увеличилась на 46 %. В последующие годы, основную долю также занимали здания и сооружения. Их доля равна 46 % в 2012 г. и предполагается ее рост в 2013 г. до 39 %.

Вторым наиболее весомым элементом можно выделить машины и оборудование. В первые анализируемые периоды доля машин и оборудования была неизменной и равнялась 31 %. В 2012 г. доля данного показателя упала на 4 % и стала равняться 27 %. В 2013 г. запланирован рост данного показателя до 34 %. Данный рост необходим, потому что машины компании имеют высокий процент износа и требуется их замена на более новые модели. Доля транспортных средств за весь анализируемый период меняется незначительно, а именно на 1 %. И их доля от общей стоимости основных средств составляет 26 %.

При анализе ресурсного потенциала было выявлено, что среди переменных затрат на протяжении всего анализируемого периода преобладают расходы по приобретению материалов и оплате труда. Затраты на оплату труда составляют 55 % в 2010 и 2011 гг. и 54 % – в 2012 и 2013 гг. Затраты на оплату труда составляют 16 % в 2010 и 2011 гг. и 17 % в 2012 и 2013 гг. Основная доля постоянных затрат приходится на накладные расходы и за весь анализируемый период они равны 20 %.

В рамках анализа персонала предприятия была рассмотрена структура персонала, произведены оценка его квалификационного уровня и анализ персонала по возрасту, стажу работы и образовательному уровню. В ходе анализа выяснилось, что на протяжении всего исследуемого периода в структуре персонала преобладают рабочие, так как именно они создают конечный продукт в виде строительной продукции. Доля рабочих составляет около 61 %. Было выявлено, что средний возраст работников производства ООО «Монострой» – 35 лет. Средний общий стаж – 14 лет, стаж работы на предприятии – 6 лет. При анализе возрастной структуры было выявлено, что преобладают работники в возрасте от 32 до 40 лет, их доля от общей структуры 36 %. Вторая наиболее весомая доля персонала зани-

мает 32 % и находится в возрастном интервале от 21 до 30 лет. На возрастную категорию от 41 до 50 лет приходится 29 %. Это говорит о том, что на предприятии работают люди наиболее трудоспособного возраста. При анализе профессиональной подготовки персонала видно, что на предприятии преобладают люди со средним специальным образованием, на их долю приходится 57 %. Остальные 43 % приходятся на категорию персонала с высшим образованием. Это свидетельствует о хорошей профессиональной подготовке сотрудников компании.

При анализе коэффициентов рентабельности можно сделать следующие выводы. Рентабельность активов имеет динамику роста, в первом периоде рентабельность была равна 0,62 %, а в последнем 2,11 %. Такой низкий показатель можно объяснить тем, что невысока доля прибыли до налогообложения по отношению к сумме активов. Рентабельность активов и чистых активов постепенно растет в анализируемом периоде, но при этом максимальное ее значение составляет всего лишь 2,46 % за 2013 г. Значение этого показателя также зависит от прибыли до налогообложения. Рентабельность собственного капитала имеет максимальное значение в 2010 г., равное 103 %, это очень высокое значение для показателя. Такую высокую рентабельность собственного капитала можно объяснить тем, что в 2009 г. доля собственного капитала составляла всего лишь 2071 тыс. руб. при чистой прибыли 2149,5 тыс. руб. Рентабельность продаж растет и максимальное значение составило 1,89 %, что является низким показателем для строительной компании. Рентабельность основных и оборотных фондов не имеет определенной динамики, и максимальное значение в 3,06 % было зафиксировано в 2011 г. После чего данный показатель упал до 2,56 % за счет снижения числа запасов на предприятии.

При анализе ликвидности баланса выяснилось, что данный баланс не является абсолютно ликвидным, так как не все условия выполняются. Так, например, неравенство $A1 \geq П1$ за 2010 г. не выполняется, следовательно, на предприятии имеется недостаток высоколиквидных активов. Для того чтобы выполнялось неравенство, необходимо увеличить в 2010 г. высоколиквидные активы на 62934,4 тыс. руб., или на 58 %. Или же уменьшить наиболее срочные обязательства на 62934,40 тыс. руб., или на 58 %. Для достижения абсолютной ликвидности баланса необходимо сделать аналогичные операции с ликвидными активами (A2) и краткосрочными пассивами (П2) на протяжении всего анализируемого периода.

Деловая активность руководства предприятия выражается, прежде всего, в ускорении оборачиваемости активов, которую оцениваем с помощью коэффициентов оборачиваемости, продолжительности оборота, операционного и финансового циклов, объема денежных средств, высвобождаемых из оборота. Высокое значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности можно объяснить тем, что значительно выросла выручка относительно 2010 г. К примеру, выручка в 2011 г. выросла на 51 % относительно 2010 г. Также наблюдалось изменение в объеме дебиторской задолженности. Но данное изменение является незначительным, так как составляет около 6 %. Что касается коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, то он рассчитывается как отношение себестоимости к кредиторской задолженности. Так как выручка выросла на 51 %, то и себестоимость тоже выросла на 51 %. При этом изменение кредиторской задолженности составило всего 7 %. На основе двух предыдущих показателей рассчитываются сроки оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Сроки оборачиваемости рассчитываются путем деления единицы на коэффициент оборачиваемости кредиторской или дебиторской задолженности. Продолжительность операционного цикла представляет собой отношение единицы к сроку оборачиваемости активов в целом. Продолжительность операционного цикла у предприятия лежит в пределах от 0,4 до 0,99. Продолжительность финансового цикла представляет собой отношение единицы к сроку оборачиваемости текущих активов и лежит в пределах от 0,45 до 1,05.

Для того чтобы проанализировать сроки оборачиваемости показателей деятельности предприятия, необходимо было проверить соотношение темпов их роста. Темпы роста показателей 2011/2010 гг. соответствуют рекомендуемым значениям, что говорит о своевременных темпах роста активов, выручки, прибыли, запасов.

Исходя из данных, полученных расчетным путем в таблице о вероятности банкротства предприятия, был сделан вывод, что в ближайшее время существует малая вероятность банкротства предприятия. В 2013 г. планируется рост коэффициента возможного восстановления платежеспособности в течение 6 месяцев до рекомендуемого значения.

При анализе структуры инвестиций было выявлено, что у предприятия преобладают заемные средства. Их доля начинает снижаться, так, например, в 2010 г. их доля составляла 98 %, в 2011 г. произошло снижение показателя на 8 %, в 2012 г. доля снизилась еще на 3 % и стала состав-

лять 87 %, в 2013 г. планируется снижение доли до 85 %. Собственных средств предприятия нехватает для успешной реализации проектов, поэтому оно вынуждено брать заемные средства. Используя заемные средства, предприятие подвергает свою финансово-хозяйственную деятельность высокому риску.

При анализе модели денежных потоков было выявлено, что в течение анализируемого периода происходили существенные изменения. К примеру, выручка предприятия в 2011 г. выросла на 143 % (186824,3 тыс. руб.), в 2012 г. рост составил 25 % (78458 тыс. руб.). В 2013 г. планируется, что выручка останется примерно на том же уровне, что и в 2012 г. или будет рост лишь на 1 %. Себестоимость в 2011 г. выросла также на 143 % (183550,70 тыс. руб.), в 2012 г. – на 24 %, а в 2013 г. показатель себестоимости будет зависеть лишь от уровня выручки. Валовая прибыль равна разнице между выручкой и себестоимостью. В 2011 г. прибыль выросла на 154 % (3273,60 тыс. руб.), в 2012 г. рост составил около 40 % (2164,94 тыс. руб.) по отношению к 2010 г., а в 2013 г. ожидается рост прибыли на 16 % (1219,02 тыс. руб.). Чистая прибыль определяется как разница между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль. Ставка налога на прибыль составляет 20 %. Доли изменения чистой прибыли такие же, как и у прибыли до налогообложения. Долговые обязательства в 2011 г. сократились до 31 % (57859,90 тыс. руб.), в 2012 г. они снова выросли на 3 % (3241,80 тыс. руб.), в 2013 г. также ожидается рост данного показателя около 10 % (12668,64 тыс. руб.).

При анализе движения потоков наличности было выявлено, что сумма оттоков денежных средств больше суммы притока. Следует отметить тот факт, что показатели в 2010 г. имеют меньшее значение, чем в 2011 г. 2010 г. для предприятия был весьма сложным, так как в этот период имел место мировой финансовый кризис, который так или иначе оказал негативное воздействие на деятельность предприятия. В последующие годы обороты компании выросли, например, выручка выросла на 143 % в 2011 г. Рост выручки повлек за собой рост и остальных показателей, таких как себестоимость, налог на прибыль, выплаты по обязательствам и так далее.

В организационной структуре ООО «Монострой» имеются все необходимые производственные подразделения и службы для разработки проектов строительства и их реализации. В ходе анализа был рассчитан средний коэффициент управляемости по предприятию, который составил при-

мерно 1/3 - 1/4, а это значит, что организационную структуру можно считать оптимальной.

Правовое положение ООО «Монострой», права и обязанности его участников определяются Гражданским кодексом Российской Федерации и Законом РФ от 8 февраля 1998 г. № 14 «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Трудовая деятельность сотрудников ООО «Монострой» осуществляется в соответствии с нормативными актами, такими как Конституция Российской Федерации, Трудовой кодекс; Налоговый кодекс; Федеральный закон "О бухгалтерском учете " от 21.11.96 № 129-ФЗ (принят ГД ФС РФ 23.02.96); Федеральный закон Российской Федерации от 25.02.99 № 39-ФЗ (ред. от 19.07.11) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»; Федеральный закон Российской Федерации от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне»; п. 4 ст. 8 Федерального закона от 29.11.07 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» (далее – Закон № 282-ФЗ) гласит: «респонденты – субъекты малого и среднего предпринимательства представляют субъектам официального статистического учета первичные статистические данные в упрощенном порядке в соответствии с Федеральным законом от 24.07.07 № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (далее – Закон № 209-ФЗ). Аналогичные положения содержит и абзац 3 п. 3 Положения об условиях предоставления в обязательном порядке первичных статистических данных и административных данных субъектам официального статистического учета (утв. постановлением Правительства РФ от 18.08.08 № 620, далее – Положение № 620). Критерии отнесения организаций к субъектам малого и среднего предпринимательства перечислены в ст. 4 закона об акционерных обществах.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Форма № 1

Отчет о доходах, руб., СКВ

Показатель	1-й год, месяцы												2-й год, кварталы				3-й год, кварталы			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	1	2	3	4
Сбыт:																				
- скидки																				
- предоставленные безнадежные долги																				
- использованные материалы																				
Непосредственный труд																				
Производственные издержки																				
Другие производственные расходы (аренда оборудования)																				
Общая стоимость проданных товаров																				
Общая прибыль (убытки):																				
- торговые издержки																				
- технические издержки																				
- общие и административные издержки																				
Текущая прибыль (убытки)																				
- другие издержки (например выплата процентов, снижение цены)																				
Прибыль перед уплатой налогов (убытки)																				
Сумма уплаченных налогов																				
Прибыль (убытки) после уплаты налогов																				

Форма анализа денежных потоков, руб., СКВ

Показатель	1-й год, месяцы												2-й год, кварталы				3-й год, кварталы			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	1	2	3	4
Средства на начало																				
Приход:																				
- поступление средств																				
- накопление полученных кредитов																				
- различные поступления																				
- продажа товара																				
Всего поступлений																				
Расход:																				
- выплаты																				
- оплата продаж																				
- трудовые затраты																				
- производственные затраты																				
- аренда оборудования																				
- торговые издержки																				
- гарантийные издержки																				
- общие и административные издержки																				
- приобретение дополнительного имущества																				
- уплата налогов																				
- выплата процентов по кредитам																				
- возврат кредитов																				
- другие выплаты																				
Всего выплат																				
Увеличение (уменьшение) средств																				
Средства на конец																				

Бухгалтерский баланс, руб.

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год
<p>Активы имеющиеся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличность - ценные бумаги - полученные кредиты - материальные ресурсы - сырье и заготовки, полуфабрикаты - готовая продукция <p>Всего материальных ресурсов: из них оплаченных</p> <p>Всего текущих активов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - станки и оборудование <p>минус:</p> <ul style="list-style-type: none"> - накопленное - амортизация - чистая масса станков и оборудования - отсроченные платежи - другие активы (определить) <p>Всего активов</p> <p>Обязательства и выплаты акционерам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выплаты банкам - подлежащие оплате счета, проценты - налоги (государственные и местные) - другое <p>Всего текущих обязательств:</p> <ul style="list-style-type: none"> - долгосрочные обязательства - другие обязательства - общие запасы - остаток капитала - нераспределенная прибыль <p><i>Всего обязательств и выплат акционерам</i></p>			

КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ»

1. В рыночной экономике в планирование не включается:
 - планирование производства и сбыта продукции;
 - распределение государственного бюджета;
 - свобода предпринимательства;
 - финансовое планирование;
 - строительство;
 - товарообмен;
 - стратегия экономического развития;
 - глобальные экономические проблемы.
2. При планировании объектом государственного регулирования является:
 - кредитно-денежная политика;
 - налоговая политика;
 - экономическая конъюнктура;
 - государственный бюджет;
 - благосостояние индивида.
3. Дайте характеристику индикативного плана:
 - план формируется совместно всеми заинтересованными сторонами и координируется государством;
 - принятый в результате всеобщего обсуждения план формируется с учетом общегосударственных интересов;
 - план должен быть сбалансирован по всем видам ресурсов и представляет собой прогнозный документ;
 - план реализуется путем применения директивно-распорядительных методов.
4. Выберите правильные утверждения:
 - методы прогнозирования – это способы разработки плана и его разделов;
 - прогнозирование – это одна из функций управления, реализация которых обеспечивает предвидение состояния объекта в будущем.
5. В систему социально-экономического прогнозирования не включаются:
 - внешнеэкономические прогнозы;
 - технико-экономические прогнозы;
 - социально-экономические прогнозы;

- научно-технические прогнозы;
 - естественно-природные прогнозы;
 - прогнозы развития предприятия.
6. Какой подход положен в основу прогнозирования:
- поисковый;
 - нормативный;
 - планомерный.
7. Принцип планирования это:
- правило, на основе которого осуществляется процесс планирования;
 - одна из функций управления, в ходе реализации которой осуществляется предвидение состояния объекта или социально-экономической системы в целом;
 - способы разработки планов или разделов.
8. Перечислите основные принципы планирования:
- системность;
 - единство;
 - научная обоснованность;
 - иерархичность;
 - адекватность;
 - гибкость;
 - вариантность;
 - целенаправленность;
 - директивность;
 - участие;
 - единство;
 - многовариантность.
9. К методам планирования относят:
- балансовый метод;
 - метод экспертных оценок;
 - нормативный метод;
 - метод экстраполяции трендов;
 - факторный метод;
 - метод экономико-математического моделирования.
10. Стратегическое планирование это:
- экстраполятивное планирование, в котором преобладают сложившиеся тенденции развития;
 - формирование стратегии на основе нескольких вариантов и механизма ее реализации;

- процесс, в результате которого осуществляется корректировка планов на основе контроля и происходящих изменений в деятельности предприятия.
11. Перечислите основные этапы стратегического планирования:
 - определение бизнеса;
 - описание продукта;
 - сегмент рынка;
 - миссия бизнеса;
 - стратегия;
 - бюджетирование.
 12. Стратегия это:
 - решения, принятые к исполнению, влияющие на деятельность предприятия;
 - способ разработки плана;
 - правило, на основе которого осуществляется планирование.
 13. При разработке стратегического плана первичной является:
 - разработка стратегии;
 - экстраполяция;
 - решение тактических задач.
 14. Оперативное планирование включает:
 - разработку месячных оперативных планов;
 - недельно-суточное оперативное планирование;
 - оперативное планирование на основе сетевых графиков.
 15. Какие элементы включает стратегический план предприятия:
 - видение;
 - миссию;
 - график выполнения;
 - общие цели организации;
 - выбранные стратегии действий.
 16. Перечислите этапы тактического планирования:
 - анализ и оценка внутренней и внешней среды организации;
 - выбор стратегии;
 - реализация планов;
 - определение стратегических целей;
 - краткосрочное планирование;
 - контроль за результатами.
 17. Что относится к диагностике систем планирования:
 - выбор стратегии;
 - реализация планов;

- график выполнения;
 - оценка существующих возможностей ;
 - оценка существующей системы управления.
18. Участником процесса планирования является:
- высшее руководство организации;
 - плановый отдел;
 - руководители и специалисты отделов и структурных подразделений.
19. Миссия организации это:
- утверждение, раскрывающее основное предназначение организации в обществе и имеющее определенную систему ценностей, отличающую ее от других организаций;
 - создание положительного имиджа товаров и услуг фирмы.
20. Чьи интересы учитывает миссия:
- собственников организации;
 - сотрудников;
 - потребителей;
 - деловых партнеров и конкурентов;
 - органов власти, средств массовой информации и других общественных организаций;
 - общества в целом;
 - местной администрации.
21. Что является основой для составления плана производства:
- маркетинговые исследования;
 - план продаж;
 - финансовый план.
22. Как планируется объем товарной продукции:
- по сопоставимым ценам;
 - по существующим(договорным) оптовым ценам.
23. Выберите из перечисленных цели плана по труду:
- снижение производительности труда;
 - опережение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы;
 - удовлетворение потребности в кадрах и повышение квалификации работников.
24. План капитального строительства включает:
- определение объемов работ и распределение их по объектам;

- разработку титульных списков строек;
 - финансовый план.
25. План материально-технического обеспечения предприятия устанавливает потребность:
- в трудовых ресурсах;
 - в финансовых ресурсах;
 - в материальных ресурсах на основное производство, на вспомогательные работы, на эксплуатационные и другие нужды и определяет источники покрытия этих ресурсов.
26. Какие планово-отчетные документы необходимо разработать в разделе «Финансовый план»:
- оперативный план;
 - балансовый план;
 - стратегический план.
27. Какие методы не применяются при составлении прогнозных финансовых результатов:
- прогноз продаж;
 - процент продаж;
 - анализ безубыточности;
 - регрессионный анализ.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Научные основы прогнозирования и планирования.
2. Методы прогнозирования и планирования.
3. Прогнозирование демографического развития.
4. Прогнозирование национальной безопасности.
5. Прогнозирование научно-технического прогресса.
6. Прогнозирование уровня жизни населения.
7. Порядок разработки финансирования целевых комплексных программ.
8. Планирование поставок продукции для государственных нужд.
9. Виды планирования и его характеристика.
10. Особенности среднесрочного планирования на современном этапе.
11. Краткосрочное планирование на предприятии.
12. Прогнозное планирование и его роль на современном этапе.
13. Основные разделы плана экономического и социального развития предприятия.

14. Планирование производства и реализации продукции.
15. Планирование производственной мощности предприятия.
16. Планирование фонда оплаты труда персонала.
17. Планирование потребности персонала предприятия.
18. Планирование рекламной деятельности предприятия.
19. Разработка ценовой стратегии на предприятии.
20. Влияние внешней и внутренней среды на деятельность предприятия.
21. Влияние конкурентной среды на деятельность предприятия.
22. Планирование себестоимости продукции на предприятии.
23. Планирование финансов хозяйствующего субъекта.
24. Разработка плана маркетинга предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время в России происходит процесс формирования и совершенствования функционирования предприятий различных форм собственности. Важным аспектом деятельности является привлечение инвестиций, в том числе и иностранных. В этой связи необходимо обоснованное и аргументированное оформление предложений, требующих капиталовложений. Планирование бизнеса используется для предвидения и возможного предотвращения возникающих проблем, снижения риска.

В современных условиях требуется принципиально новая система управления экономикой, основанная на разграничении компетенций и ответственности органов управления на всех уровнях и во всех сферах, позволяющая создавать условия для успешной деятельности хозяйствующих субъектов.

Основой управления является персонал, от знаний, квалификации и опыта которого зависит конечный результат производства. Поэтому управление предприятием представляет собой процесс целенаправленной производственной деятельности коллектива работников. Управление формирует такие функции, как определение целей, координацию, регламентацию, стимулирование, контроль и оценку результатов деятельности работника и коллектива в целом.

Важным элементом организации любого дела считается планирование. Ранее при наличии государственного управления планирование было централизованным, а предприятие вынуждено было выполнять задания, поступающие от министерств и ведомств.

Планирование требует значительных усилий, с одной стороны, а с другой – заставляет руководителя мыслить перспективно, осуществлять координацию действий, формировать основные показатели деятельности и определять задачи, предвидеть изменения и подготовиться к ним.

Поскольку стратегическое планирование – это основа деятельности предприятия, то его разработке следует уделять должное внимание.

В рыночной экономике бизнес-план является основным документом, используемым во всех сферах деятельности, поскольку позволяет выявить слабые места и принять решение об их устранении. Цель разработки бизнес-плана состоит в планировании хозяйственной деятельности на ближайшие периоды и отдаленную перспективу с учетом особенностей рынка и наличия необходимых ресурсов. Таким образом, основными задачами бизнес-плана являются определение конкретных направлений деятельности целевых рынков; формирование долгосрочных и среднесрочных целей, стратегии и тактики их достижения; определение состава маркетинговых мероприятий по изучению рынка, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта, рекламы и т. д.; выявление наличия поставленных целей имеющимися кадрами; оценка финансового положения и ресурсов; выявление моментов, препятствующих практическому применению бизнес-плана.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации. – М. : Велби, 2012. – 32 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1 – 3 (по сост. на 15 июня 2012 г.). – М. : Кодекс, 2012. – 53 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 – 3 (по сост. на 21 янв. 2012 г.). – М. : Велби, 2012. – 432 с.
4. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 21 нояб. 1996 г. № 129-ФЗ // Экономика и жизнь. – 2011. – № 48. – 17 с.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации : с учетом изм., внесенных федер. законом от 28 июля 2012 г. № 136 – 203. – М. : Проспект ; КНОРУС, 2012. – 224 с.
6. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы : учеб.-метод. пособие / М. М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 248 с. – ISBN 5-279-01679-9.
7. Бузырев, В. В. Планирование на строительном предприятии : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В. В. Бузырев. – М. : Академия, 2005. – 336 с. – ISBN 5-7695-1986-X.
8. Бухалков, М. И. Планирование на предприятии : учебник / М. И. Бухалков. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 416 с. – ISBN 5-46-002122-1.
9. Бухалков, М. И. Планирование на предприятии : учеб. для вузов по эконом. специальностям / М. И. Бухалков. – 3-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 416 с. – ISBN 979-5-16-003136-1.
10. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента : учеб. пособие / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 480 с. – ISBN 5-279-01756-6.
11. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Липшиц, С. А. Смоляк. – М. : Дело, 2002. – 187 с. – ISBN 5-7749-0286-2.
12. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии : учеб. для вузов по эконом. специальностям / В. А. Горемыкин. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Высш. образование, 2009. – 634 с. – ISBN 978-5-9692-0355-6.
13. Ильин, А. И. Планирование на предприятии : учебник / А. И. Ильин. – 2-е изд., перераб. – Минск : Новое знание, 2001. – 635 с. – ISBN 985-6516-59-5.
14. Одинцова, Л. А. Планирование на предприятии / Л. А. Одинцова. – М. : Академия, 2007. – 267 с. – ISBN 978-5-7695-35-87-7.
15. Пивоваров, К. В. Бизнес-планирование / К. В. Пивоваров. – 3-е изд., стер. – М. : Дашков и К^о, 2002. – 164 с. – ISBN 5-94798-119-X.
16. Головань, С. И. Бизнес-планирование : учеб. пособие / С. И. Головань. – Ростов н/Д : Феникс, 2002. – 320 с. – ISBN 5- 222-02271-4.
17. Бабич, Т. Н. Планирование на предприятии : учеб. пособие / Т. Н. Бабич, Э. Н. Кузьбожев. – М. : КНОРУС, 2005. – 336 с. – ISBN 5-85971-034-8.

18. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности : учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2005. – 368 с. – ISBN 5-8018-0191-X.
19. Ефимова, О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с. – ISBN 5-8528-099-X.
20. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. В. Волкова. – М. : Велби, 2002. – 424 с. – ISBN 5-94032-005-8.
21. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск : Новое знание, 2004. – 688 с. – ISBN 985-6516-04-8.
22. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 688 с. – ISBN 5-16-001454-3. (Серия «Высшее образование»).
23. Андреева, Н. В. Экономика труда : учеб.-метод. пособие / Н. В. Андреева ; Владим. гос. ун-т. – Владимир : Изд-во Владим. гос. ун-та, 2009. – 210 с. – ISBN 978-5-9984-0001-8.
24. Марченко, Е. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Е. М. Марченко ; Владим. гос. ун-т. – Владимир : Изд-во Владим. гос. ун-та, 2008. – 144 с. – ISBN 978-589368-886-8.
25. Маслова, Т. Д. Маркетинг : задачи, логические схемы, тесты / Т. Д. Маслова, С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 128 с. – ISBN 5-318-00107-6.
26. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21 июня 1999 г. № ВК 477 : [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 28.02.2013).
27. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организации: приказ Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству от 23 янв. 2001 г. № 16 : [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 28.02.2013).
28. Методические рекомендации по разработке инвестиционной политики предприятия: утв. приказом Минэкономики РФ от 1 окт. 1997 г. № 118 : [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 28.02.2013).
29. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия: утв. приказом Минэкономики РФ от 1 окт. 1997 г. № 118 : [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 28.02.2013).

30. Баканов, М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 288 с. – ISBN 5-279-01279-3.
31. Стратегическое планирование / под ред. Э.А. Уткина. – М. : ЭКМОС, 1998. – 440 с. – ISBN 5-88124-007-3.
32. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 560 с. – ISBN 5-279-02354-X.
33. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер : пер. с англ. – М. : Дело, 1990. – 736 с. – ISBN 0-13-557232-0.
34. Липшиц, И. В. Бизнес-план – основа успеха : практ. пособие / И. В. Липшиц. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 112 с. – ISBN 5-86461-134-1.
35. Планирование на предприятиях : метод. рекомендации для студентов эконом. специальностей высш. учеб. заведений / Владим. гос. ун-т ; сост. Н. В. Андреева. – Владимир, 2001. – 32 с.
36. Райзберг, Б. А. Рыночная экономика : учеб. пособие / Б. А. Райзберг. – М. : Деловая жизнь, 1995. – 224 с.
37. Симулин, Е. Н. Планирование на предприятии : учеб. пособие / Е. Н. Симулин [и др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2010. – 336 с. – ISBN 978-5-406-00536-1.
38. Российская Федерация. Законы. Об акционерных обществах : федер. закон от 26 дек. 1995 г. № 208-ФЗ (с последующими изм. и доп.) : [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 28.02.2013).
39. Российская Федерация. Законы. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : федер. закон от 25 февр. 1999 г. № 39-ФЗ (с последующими изм. и доп.). [Электронный ресурс]. – URL : (дата обращения: 28.02.2013).
40. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – ISBN 5-16-000251-0.
41. Ernst and Young Vneshconsalt (Составление бизнес-плана) : пер. с англ. Э. С. Зигель [и др.]. – М. : Джон Уайли энд Санз, 1995. – 224 с.
42. Филатов, О. К. Планирование, финансы, управление на предприятии : практ. пособие / О. К. Филатов, Л. А. Козловских, Т. Н. Цветкова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 384 с. – ISBN 5-279-02849-5.
43. Эванс, Дж. Р. Маркетинг / Дж. Р. Эванс, Б. Берлан ; авт. предисл. и науч. ред. А. А. Горячев; сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1993. – 335 с. – ISBN 5-2828-01693-1.
44. Морозова, Т. Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие для вузов / Т. Г. Морозова [и др.] ; под ред. Т. Г. Морозовой, А. В. Пикулькина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 318 с. – ISBN 5-238-00102-9.

Учебное издание

АНДРЕЕВА Наталия Владимировна

ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Учебное пособие

Подписано в печать 02.04.13.

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 10,23. Тираж 75 экз.

Заказ

Издательство

Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.
600000, Владимир, ул. Горького, 87.