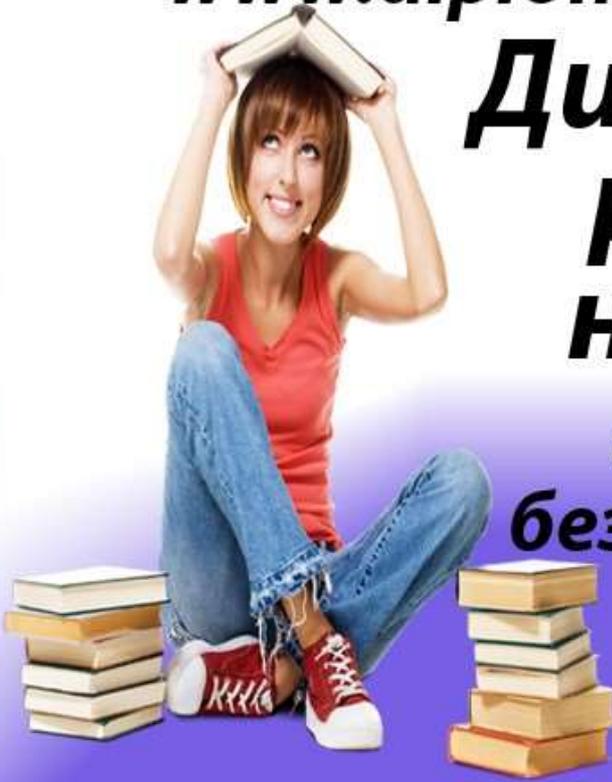


www.diplomstudent.net

Дипломные работы на заказ

от автора
без предоплаты



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ И СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ НА
ПРЕДПРИЯТИИ

1.1. Этапы планирования

1.2. Информация, необходимая для разработки планов

1.3. Основные части сводного плана

1.4. Виды планов

1.5. Бизнес план и его структура

ГЛАВА 2. ПЛАНИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Планирование производственной программы предприятия

2.2. Планирование труда и заработной платы

2.3. Планирование себестоимости, прибыли и рентабельности

2.4. Основные финансовые результаты

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ВВЕДЕНИЕ

Планирование - это разработка и корректировка плана, включающие предвидение, обоснование, конкретизацию и описание деятельности хозяйственного объекта на ближайшую и отдаленную перспективу.

План предприятия, учитывающий работу людей и движение ресурсов (материальных и финансовых), имеет силу приказа для указанных в нем лиц и структурных единиц. В плане предельно четко и подробно указываются: цель деятельности предприятия и его структур на плановый период, количественно выраженная системой установленных показателей с указанием конкретных видов выпуска продукции и характера работы; средства достижения цели; методы и сроки увязки средств и целей; этапы и сроки выполнения работ; исполнители плана по срокам и видам работ; методы, этапы и средства контроля выполнения плана.

Практически вся система хозяйственного управления и регулирования производства основана на методах планирования. Поскольку, как упоминалось, завершение одного этапа работы служит началом следующего, связать все этапы без помощи планирования невозможно.

Планирование - это способ достижения цели на основе сбалансированности и последовательности выполнения всех производственных операций. Это необходимое условие своевременной подготовки сырья, материалов, комплектующих изделий, инструмента, оборудования для изготовления конечной продукции и создания запасов.

Чтобы не отстать от своих конкурентов, каждая независимая производственная организация должна тщательно планировать перспективу развития собственного производства и потребностей рынка минимум на 2-3 года. Любые просчеты при этом грозят убытками и даже полным разорением. Предприятию необходимо предусматривать перспективу до мелочей по каждому этапу, начиная с проекта изделия, разработки технологии, опытно-экспериментальных работ и заканчивая запуском, а затем и прекращением производства старых изделий и выходом на рынок с новой продукцией. Все должно быть увязано с экономикой внутри предприятия, налоговой системой и кредитной ситуацией, положением на рынке и намерениями конкурентов, ситуацией за пределами предприятия.

Планирование и управление деятельностью производственного предприятия неразрывно связаны. В зарубежной практике они нередко объединяются одним понятием - "менеджмент".

Переход производственных предприятий в России на условия рынка, полное самоуправление и самофинансирование означает: самостоятельное обеспечение технического, производственного и социального развития за счет заработанных средств; полную ответственность за результаты хозяйственной деятельности, за выполнение обязательств перед поставщиками и потребителями, бюджетом и банками; осуществление внутренней перестройки планирования на основе расширения прав и усиление экономической ответственности филиалов, цехов и отделов предприятий за обеспечение и повышение стабильности их работы; восприятие прибыли в качестве основы успешной деятельности предприятий, главного обобщающего экономического показателя, источника, обеспечивающего экономическое, научно-техническое и социальное развитие.

Устанавливается прямая зависимость между ресурсами, эффективностью работы и доходами, которыми самостоятельно распоряжаются предприятия. Возрастает роль внутрипроизводственного планирования, с помощью которого связывается выпуск продукции на предприятии с потребностями рынка. Знать потребности рынка на перспективу и успеть вовремя доставить на рынок собственную продукцию - главная обязанность руководителей и специалистов предприятия.

Планирование производства на предприятии - это точное предвидение и программирование на перспективу хода производственного процесса и его результатов по этапам. В плане с учетом специализации и кооперации труда устанавливаются по датам четкое задание на выполнение конкретного вида и объема работы и расходования ресурсов каждому цеху, отделу, бригаде, рабочему и последовательность выполнения связанных между собой работ.

С помощью плана, который всегда устремлен в будущее, на перспективу распределяются имеющиеся ресурсы - материальные, трудовые, финансовые и природные. Следовательно, планирование - это метод хозяйственного предвидения и программирования, основанный на детальных расчетах. В плане предприятия, с одной стороны, содержится задание на перспективу для каждого работника, а с

другой - предписания для руководителей об управленческих решениях, которые они должны поэтапно принимать, помогая коллективу достичь поставленной цели .

Курсовая работа на тему: «Планирование деятельности предприятия» имеет своей целью провести расчет показателей по данным задания - по планированию производственной программы, труда и заработной платы, себестоимости, прибыли и рентабельности; финансовых результатов и безубыточности. Задачи работы: описать теоретические аспекты планирования на предприятии; изучить информацию необходимую для разработки планов, основные части сводного плана; провести расчет показателей планирования по результатам задания.

Объект исследования- исходные данные по предприятию. Предмет исследования- показатели планирования предприятия.

ГЛАВА 1. СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1. Этапы планирования

Технология планирования включает в себя: определение и обоснование основной задачи предприятия; установление конкретных показателей и заданий, необходимых для выполнения поставленной задачи; детализацию задания по видам и объемам работы, конкретным рабочим местам и срокам исполнения; детальные расчеты затрат и получаемых результатов на весь период планирования.

Обычно после обязательного установления руководством фирмы общей задачи плана начинается его структурная конкретизация во всех подразделениях, т. е. установление более конкретных видов работ, сроков исполнения, требующихся механизмов, материалов и др. Таким образом, план становится связующим и направляющим звеном всей работы предприятия.

Чем тщательнее разработаны все разделы плана, тем легче его выполнить, меньше требуется ресурсов, лучше качество работы. Много потерь средств и времени возникает из-за несбалансированности плана, наличия в нем просчетов, а также недисциплинированности участников его выполнения. По этим же причинам снижается и качество продукции.

Каждое предприятие в условиях рыночных отношений стремится обеспечить непрерывный рост производства и сбыта продукции и на этой основе - собственное процветание. Жесткое планирование ситуации на перспективу при этом не оправдывает себя. Требуется долгосрочная программа "быстрого реагирования", связанная с конъюнктурой рынка и конкуренцией.

Учитывая меняющуюся конъюнктуру рынка, многие предприятия вынуждены вносить оперативные изменения в организацию и технику производства, добиваясь при этом:

- повышения возможности перестройки машин и оборудования;

- повышения качества изделий, расширения их ассортимента.

Стратегическая проблема включает в себя:

- выбор стратегической цели предприятия, которая не создавала бы препятствий для решения текущих задач, связанных с ситуацией на рынках;

формирование материальных, кадровых и финансовых ресурсов предприятия, с помощью которых, ориентируясь на стратегические цели, можно было бы эффективно реагировать на самые сложные и непредвиденные явления и внешние тенденции.

Современное понимание стратегии обуславливается необходимостью сохранять максимальную эластичность фирмы и не укладывается в жесткие рамки долгосрочного планирования. Стратегия касается лишь процесса формирования общей идеи будущего, не затрагивая его деталей и компонентов, и не увязывается жестко со структурой и состоянием имеющихся ресурсов, учитывая неизбежные изменения. Например, не устанавливается полная зависимость от размера ресурсов и текущей специализации.

Предприятие может поставить перед собой не одну, а несколько стратегических целей, не полностью связанных с его текущей деятельностью:

- освоить производство принципиально новой, не имеющей прямых аналогов продукции;

- установить на определенных рынках монополию на продажу выпускаемой им продукции;

- диверсифицировать специализацию предприятия до такой степени, чтобы ему не угрожал кризис сбыта в какой-либо области производства, и др.

В любом случае для достижения таких целей вовсе не обязательно задействовать все структуры и звенья предприятия, расходовать все имеющиеся ресурсы. Количество участников, как внутренних, так и внешних (по договорам кооперации), а также объем привлекаемых ресурсов по мере изменения ситуации могут постоянно изменяться. Конечная цель (возможно, подвергаясь модернизации) остается в принципе неизменной.

Изложенный метод стратегического регулирования называют стратегическим управлением. Главным ориентиром для всех компонентов стратегического управления является соотношение "предприятие - среда — ситуация", которое детерминруется самой сущностью стратегии как метода сохранения равновесия предприятия в его взаимодействии с окружающей средой, в непрерывно меняющейся ситуации.

Стратегическое управление включает в себя 2 взаимно дополняющих друг друга процесса:

формулирование стратегии;

реализацию стратегии.

Формулирование стратегии - это собственно процесс стратегического регулирования, включающий в себя:

оценку потенциальных шансов достижения цели;

возможные альтернативы целей;

оценку действия внутренних и внешних факторов, связанных с достижением цели;

выбор и окончательную формулировку цели, т.е. принятие стратегии.

Реализация стратегии в отличие от ее формулирования включает организационно-административные, интегрирующие, координирующие и контрольные действия, в результате которых фирма постепенно модифицирует свою структуру, ресурсы и конечную цель, ориентируясь на образцы будущего поведения, намеченные стратегией.

Из сказанного следует, что в понятие стратегического управления входят:

два традиционных элемента - стратегическое планирование и стратегический контроль;

задания, которые непосредственно связаны с реализацией стратегии и выступают в качестве управляющего и корректирующего элемента между планированием и контролем .

Следует подчеркнуть, что такой широкий объем содержания рассматриваемого понятия предопределяет, в свою очередь, высокую степень сложности стратегического управления. Независимо от области функционирования предприятия - внешние связи или внутренняя структура - в любом случае нужно учитывать согласно основным положениям стратегического , управления тройную обусловленность:

технико-экономическую;

психолого-социологическую;

политическую.

Преобладает мнение, что роль внутренних и внешних социологических факторов непрерывно возрастает и в настоящее время уже ни одна фирма не может позволить себе сосредоточить внимание исключительно на решении технико-экономических проблем.

Значительное возрастание роли общественных факторов в период реформ наблюдается в функционировании российских предприятий. Нормальным явлением становится факт, что руководители предприятий должны считаться с интересами рабочего коллектива, а также уметь действовать совместно с его представителями. Все чаще наблюдаются случаи отрицательного отношения общественности и местных властей к предприятиям, деятельность которых приносит явный вред естественной среде.

В более общем плане можно заметить, что в течение последних десятилетий, особенно с начала 70-х гг., происходит значительная переоценка целей, принципов и форм управления предприятием в виде эволюции: стратегическое регулирование- стратегический контроль- стратегическое управление - долгосрочное планирование.

1.2. Информация необходимая для разработки планов

Для разработки плана специалистам по планированию требуется внешняя информация, включающая в себя прогнозные и маркетинговые данные, и внутренняя информация, т. е.:

наличие и структура производственных мощностей;

численность кадров, их профессиональный состав;

финансы;

наличие и потребности в оборотных средствах;

готовность и структура новых научно-технических разработок и др.

Сбор и обобщение поступающей информации, ее анализ являются предплановой работой специалистов, которая необходима для разработки самого плана.

Финансовый план предприятия состоит из трех частей:

1) отчет о прибылях и убытках;

2) отчет об источниках и движении денежных средств;

3) прогнозные формы баланса.

План должен отразить размеры инвестиций с разбивкой по категориям:

- капитальные вложения для замены активов;
 - для расширения деятельности;
- для развития новых продуктов и др.

Должно быть дано краткое обоснование объемов этих инвестиций и описание стратегий, которые необходимо применить для достижения этих целей.

Рассмотрим подробно документы финансового плана.

Отчет о прибыли

Назначение этой формы - иллюстрация соотношения доходов, получаемых в процессе производственной деятельности предприятия, в течение определенного периода времени, с расходами, за этот же период.

В качестве притоков денежных средств выступают:

- поступления от реализации продукции (услуг);
- внереализационные доходы;
- увеличение основного акционерного капитала за счет дополнительной эмиссии акций (в обществе с ограниченной ответственностью - за счет дополнительных взносов участников или новых членов общества);
- привлечение денежных средств на возвратной основе (кредиты).

Оттоками денежных средств являются:

- затраты на формирование оборотного капитала;
- текущие затраты;
- платежи в бюджет и внебюджетные фонды;
- обслуживание внешней задолженности (проценты и погашение займов);
- дивидендные выплаты.

Отчет о прибыли необходим для оценки текущей хозяйственной деятельности. Анализ соотношения доходов с расходами позволяет оценить резервы увеличения собственного капитала.

Другая функция - расчет величин различных налоговых выплат и дивидендов.

Ниже приводится расчетная таблица с комментариями.

Следует обратить внимание на то, что при определении объема реализации не учитываются налоги с оборота (НДС), таможенные и акцизные сборы.

Прямые затраты - это затраты непосредственно связанные с производством продукции. Этот термин в нашей экономике соответствует переменным затратам. Сумма прямых и накладных затрат составляет операционные затраты.

Маржинальная (предельная) прибыль представляет собой разность между выручкой от реализации и прямыми затратами. Маржа, рассчитанная на единицу продукции, определяется как разница между ценой и переменными затратами на одно изделие.

Экономический смысл маржинальной прибыли состоит в том, что это то увеличение общей массы прибыли, которое достигается при увеличении объема производства на одну единицу. Отсюда вытекает вывод: минимально допустимый объем производства (так называемая «точка безубыточности») должен соответствовать равенству между маржинальной прибылью и накладными расходами.

(•) *безубыточности = Постоянные затраты / маржа (на 1 изделие)*

Рассмотренная структура отчета о прибыли позволяет учесть все возможные ситуации, связанные с особенностями законодательства, юридического статуса предприятия, его сферы деятельности. Более подробный анализ финансовой состоятельности предприятия выполняется при помощи различных финансовых коэффициентов.

Отчет об источниках и движении денежных средств

Необходимость подготовки этого документа обусловлена тем, что понятия «доходы» и «расходы», используемые в отчете о прибыли не отражают действительного движения денежных средств: например, поступления за реализованную продукцию не всегда относятся к тому же периоду времени, в котором последняя была отгружена потребителю. Кроме того, в отчете о прибыли отсутствует информация о других направлениях деятельности предприятия, кроме производственной.

Отчет об источниках и движении денежных средств представляет информацию, характеризующую операции, связанные, во-первых, с образованием источников финансовых ресурсов, во-вторых, с использованием этих ресурсов.

Важным моментом является то, что в качестве оттока средств при подготовке данной формы выступают не все текущие затраты, а только операционные расходы

и процентные платежи. Амортизационные отчисления, являясь одной из статей затрат, не означают действительного уменьшения денежных средств предприятия. Напротив, накопленный износ постоянных активов - это один из источников финансирования. Отсюда вытекает один из простейших способов оценки объема свободных денежных средств, которым располагает предприятие: он равен сумме чистой прибыли и амортизационных отчислений.

Балансовый отчет

Балансовый отчет - это традиционный бухгалтерский баланс. В целях удобства анализа, а так же в силу отсутствия необходимости и возможностей большей степени подробностей, используется баланс в агрегированной, т. е. и укрупненной форме.

Назначение данной формы заключается в динамике изменения структуры имущества предприятия (активов) и источников финансирования (пассивов), при этом появляется возможность расчета общепринятых показателей, характеризующие такие стороны финансового состояния предприятия, как оценки общей и мгновенной ликвидности, коэффициентов оборачиваемости, маневренности, общей платежеспособности и других.

Если объемы инвестиций относительно невелики, то в малом бизнесе данной формой можно пренебречь, чтобы упростить процедуру финансового планирования. При этом финансовые коэффициенты следует рассчитывать в конце каждого месяца и сравнивать с предыдущими.

Подводя итог вышесказанному, финансовый анализ и финансовое планирование является неременным условием нормального развития предприятия.

1.3. Основные части сводного плана

Составление плана деятельности предприятия начинается с подготовки проекта отдельных его частей:

- плана производства и реализации продукции;
- плана материально-технического обеспечения;
- плана по кадрам и заработной плате;
- перспективного плана по новой технике и капитальным вложениям;

финансового плана.

План производства и реализации продукции является основой, на которой разрабатываются все остальные части общего плана предприятия и его подразделений.

На практике количество частей (разделов) плана предприятия и их названия различаются в зависимости от размеров предприятий, их отраслевой принадлежности и сложившихся традиций, однако содержание плановой работы не изменяется.

После разработки частей плана производится их взаимная корректировка до полной увязки и сбалансированности как по материально-финансовым ресурсам, так и по времени исполнения. Например, поставки предприятию сырья, материалов, комплектующих изделий непосредственно связываются с финансовым планом, а также со сроками и объемами изготовления и выпуска продукции; в свою очередь выпуск продукции связывается с наличием рабочей силы и производственными мощностями.

Таким образом достигается сбалансированность плана деятельности предприятия, т. е. создается динамичная система взаимосвязи производственных, технических, экономических, организационно-административных и социальных мероприятий, направленных на достижение конечной цели; предусматривается порядок и очередность выполнения работ; устанавливаются сроки и ответственные исполнители по всему спектру разнообразных операций, которые предусмотрены планом; определяются источники и размеры финансирования, а также предельно допустимые затраты по каждому мероприятию, этапам и видам работ.

В плане обязательно указываются точная характеристика и масштабы конечных результатов работы предприятия в целом по датам, а также результаты работы цехов и других подразделений по каждому мероприятию в отдельности.

С начала исполнения плана начинается расходование ресурсов, поэтому любые неточности в планировании неизбежно приводят к потере средств и времени на исправление выявившихся просчетов, а при недостатке у предприятия этих средств - к его банкротству.

Структура планов определяется функциями предприятия и его внутренней административно-хозяйственной структурой.

Вследствие того, что план - центральное звено хозяйственного управления, с целью упорядочения руководства каждый цех, отдел, лаборатория разрабатывают свой план, который увязывается с общим планом предприятия. Сбалансированность внутрипроизводственных планов — одна из наиболее сложных задач планирования.

Среднее, а тем более крупное предприятие имеет, на первый взгляд, несовместимый конгломерат различного рода структур: десятки цехов разнообразного профиля, отделов, лабораторий, сотни разноименных профессий, которые по горизонтали почти или совершенно не связаны между собой. Их усилия планомерно объединяются единой конечной целью. В плане поэтапно устанавливаются все необходимые вертикальные и горизонтальные связи между подразделениями на весь планируемый период.

Параллельно действующие структуры, как правило, не зависимы друг от друга и не осведомлены о положении дел в смежных цехах и отделах. Они выполняют задание, указанное в плане, который и служит системой связи.

Система планирования приносит наибольшую отдачу и выгоду предприятию при выполнении следующих правил:

пунктуальная обоснованность каждого элемента и каждого этапа плана;

точное исполнение плановых заданий всеми его участниками;

наличие сплошного непрерывного учета, контроля и корректировки исполнения плана.

1.4. Виды планов

Разнообразную по характеру и срокам исполнения деятельность структур и персонала можно измерить, учесть и проконтролировать с помощью не одинаковых, а разнообразных показателей, методов организации и выполнения плана.

Планы при этом группируются:

по срокам исполнения:

оперативно-календарные,

текущие,

среднесрочные,

долгосрочные,
стратегические. ;

По функциям назначения:

производственные (изготовление продукции);

коммерческие (сбыт готовой продукции и материально-техническое обеспечение предприятия);

инвестиционные и способствующие техническому развитию производства;

планы по труду, заработной плате, социальной поддержке персонала;

финансовые.

По уровням управления предприятия:

общефирменные;

цеховые;

планы работ функциональных отделов и лабораторий;

планы работ участков и бригад.

По видам изделий и работ, в том числе по продукции:

освоенной производством;

находящейся в процессе освоения;

проектируемой, с учетом освоения в будущем.

Приведенная группировка планов характерна главным образом для средних и крупных предприятий, выпускающих сложную продукцию. Малые предприятия, как правило, ограничиваются разработкой оперативно-календарных, текущих или среднесрочных планов.

1.5. Бизнес план и его структура

Предпринимательство характеризуется правилами поведения и образом действий человека или организации применительно к конкретным рыночным условиям. Из этого вроде бы следует, что предпринимательская деятельность имеет мало общего с планированием, а в соответствии с расхожей прямолинейной формулой экстремистов-рыночников «или план, или рынок» план якобы несовместим с бизнесом. Однако в реальности логика, объективный анализ и зарубежный опыт

показывают несостоятельность подобной доктрины. Естественно, свободное предпринимательство не приемлет спускаемого сверху директивного плана, сковывающего любую инициативу субъектов хозяйства. Вместе с тем внутрифирменное планирование, не по указу сверху, а в силу необходимости — реальность и неотъемлемая часть предпринимательства, залог снижения хозяйственного риска, способ повышения эффективности ведения дела.

Для предпринимательства наиболее характерны планы и программы реализации отдельной сделки и проведения основных элементов, составляющих бизнес-операцию. Каждая бизнес-операция нуждается в построении плана, программы ее проведения с выделением отдельных этапов и процедур, согласованием задач и ресурсов для их осуществления, составлением баланса доходов и расходов. В том случае, если осуществляется несколько сделок, связанных друг с другом, планировать их следует во взаимодействии; планирование предпринимательской деятельности в таком случае рассматривается как непрерывный процесс.

В условиях проведения крупных продолжительных взаимосвязанных бизнес-операций, а тем более при осуществлении масштабных хозяйственных бизнес-проектов, предполагающих получение прибыли в значительных объемах, предварительная разработка плана, программы действий становится обязательным условием обоснования замысла и подтверждения уверенности в получении желаемого результата.

План осуществления предпринимательского проекта получил название бизнес-план. Пользуясь прежней терминологией можно говорить, что бизнес-план представляет собой соединение технико-экономического обоснования и программы проведения работ. Обычно такие планы составляются при создании или реструктуризации коммерческих организаций, обосновании крупных проектов, рассчитанных на перспективу. Но вполне правомочна разработка такого плана и для отдельной бизнес-операции.

Из самого понятия составляющей части этого слова «план» следует, что бизнес-план призван заранее наметить желаемую и практически осуществимую систему, схему предпринимательских действий, обеспечивающих достижение поставленной цели в виде получения прибыли в данной и последующих сделках. Итак, бизнес-план — это обоснование программы проведения бизнес-операции, сделки, система

рационально, планомерно организованных мероприятий, действий, рассчитанных на получение в итоге прогнозируемого результата.

Бизнес-планы могут разрабатываться применительно к отдельным крупным операциям или распространяться на всю хозяйственную, предпринимательскую деятельность компании. В последнем случае составляется бизнес-план предприятия, фирмы на один-два года.

Следует также иметь в виду, что бизнес-план создается не только как описание плана действий, но и как визитная карточка фирмы, предъявляемая обычно в целях получения кредита, в других ответственных случаях,

Наличие четко сформулированной цели позволяет характеризовать бизнес-план как целевой, программный. А формулирование плана в терминах направленных действий, с одной конкретной целью — получение прибыли, существенно приближает его к целевой программе.

Перечисленные признаки позволяют рассматривать бизнес-план как систему расчетов и обоснований, совокупность экономических показателей, описание мер и действий, направленных на успешное достижение цели: получение максимально возможной прибыли путем осуществления конкретной предпринимательской операции. Никто не заставляет предпринимателя составлять, согласовывать или утверждать план сделки или план действий фирмы. Другое дело, что при наличии бизнес-плана он скорее найдет компаньонов и убедит их принять участие в сделке, получит кредиты, завоеует определенную репутацию на рынке.

В зависимости от характера предлагаемого проекта бизнес-план может содержать разделы, отражающие его специфические особенности, но в целом содержание такого рода делового документа более или менее стандартно и должно включать следующее:

1. Резюме.

Этот первый и краткий раздел бизнес-плана содержит общие выводы из последующих разделов. В резюме предельно кратко излагаются:

- суть проекта: его цели и потенциальная эффективность;
- возможность реализации проекта в конкретных рыночных условиях;
- кто и как будет осуществлять проект;
- источник финансирования проекта;

- потенциальные выгоды от инвестирования в проект: объем продаж, издержки производства и сбыта, норма прибыли, сроки окупаемости и возврата инвестированных средств.

2. Товар (Продукция или виды услуг):

- какие потребности удовлетворят, предлагаемая к производству продукция или услуги;
- что их выгодно отличает от подобной продукции или услуг, уже имеющих на рынке;
- какими авторскими правами защищены предлагаемые продукция или услуги;
- какой может быть их цена и насколько она конкурентоспособна;
- какую норму прибыли обеспечит реализация (продажа) продукции или услуг.

3. Рынок сбыта:

- кто основные потребители продукции или услуг;
- какой может быть объем сбыта в настоящее время и в перспективе;
- кто является основными конкурентами, объем их продаж, стратегия маркетинга, доходы от реализации;
- какова продукция конкурентов: основные характеристики, уровень качества;
- по какой цене реализуют (продают) продукцию или услуги конкуренты, их ценовая политика.

4. Стратегия маркетинга:

- предлагаемая система распределения и сбыта продукции или услуг на внутреннем и внешнем рынках;
- цена реализации и структура ценообразования;
- необходимые мероприятия по рекламе, предлагаемые рекламные средства и структура расходов на рекламу;
- мероприятия по содействию сбыту - формирование общественных связей, дополнительные льготы покупателям, послепродажное обслуживание и т.п.

5. Производственная программа:

- где будут производиться продукция или услуги;
- нужно ли создание новых производственных мощностей или можно использовать (переоснастить) действующее предприятие;
- каков оптимальный объем производства на планируемом предприятии;

- какие необходимы инвестиции для достижения оптимальной мощности;
- как будет обеспечено предприятие сырьем, комплектующими изделиями, другими факторами производства;
- какие будут использованы технологии и оборудование;
- будет ли предприятие работать в кооперации с другим предприятием.

6. Организация производства:

- какова будет организационная схема планируемого предприятия;
- насколько предприятие обеспечено кадрами - перечень имеющихся специалистов и их квалификация, опыт работы;
- каким будет уровень, формы оплаты труда разных категорий работников, включая социальные льготы;
- какова будет технологическая схема предприятия.

7. Организационно-правовая форма предприятия:

- каков правовой статус, форма собственности на планируемом предприятии (хозяйственное товарищество или общество, кооператив, смешанное государственно-частное предприятие, совместное и т.д.);
- какими правами будет располагать потенциальный инвестор на предприятии (участие в управлении, владение контрольным пакетом акций, рядовой акционер); кто возможные или уже определившиеся инвесторы планируемого предприятия (государственное ведомство или концерн, банк, частное предприятие и т.д.);
- какими правами (управления, финансового контроля)наделены (будут наделены) инвесторы;
- какими юридическими правами располагает предприятие данной формы собственности (краткое извлечение законодательных норм, регулирующих правовой статус предприятия), какие юридические акты целесообразно подготовить потенциальному инвестору для того, чтобы приобрести предлагаемые ему права (совладельца, акционера)и какую правовую ответственность это влечет по национальному и местному законодательствам.

8. Финансовый план:

- какой общий объем инвестиций необходим для создания предприятия;

- каковы источники финансирования (выпуск займов, продажа акций, получение банковского кредита, собственные средства инициаторов создания предприятия). Если источником финансирования, полностью или частично, являются собственные средства инициаторов создания предприятия, а сами инициаторы - юридические лица, то необходимо предоставление ими документов финансовой отчетности (бухгалтерский баланс с приложениями);
- каковы должны быть структуры финансирования по источникам и видам валют (если планируются инвестиции в иностранных валютах, то по какому обменному курсу их предполагается привлекать);
- на каких условиях будут привлечены финансовые средства для обеспечения потребностей в долгосрочных инвестициях и оборотном капитале;
- календарный план финансирования: возможность поэтапного финансирования, определение проблемных ситуаций финансового плана (периоды с максимальными убытками, наличием незадействованных средств), возможные варианты изменения финансового плана при изменении условий финансирования.

9. Рентабельность проекта:

- каковы инвестиционные издержки на создание предприятия по их разным видам (инвестиции в основной и оборотный капитал, в инфраструктуру и т.д.) в целом и на единицу продукции;
- во сколько обойдется эксплуатация планируемого предприятия, организация сбыта продукции или услуг;
- каковы могут быть общие доходы от реализации продукции или услуг;
- какие налоги должно платить планируемое предприятие;
- в какие сроки и каких размерах планируется вернуть заемные средства;
- каков может быть общий объем прибыли данного предприятия, ее норма;
- расчет наиболее общих показателей рентабельности, ликвидности, эффективности инвестиций и срока окупаемости.

К сожалению, редко подготовленный бизнес-план соответствует приведенной схеме, что затрудняет полный и квалифицированный анализ проекта. Остановимся на этом подробнее и проведем систематизацию структур бизнес-плана.

Структура бизнес-плана не является жестко регламентированной как в России, так и за рубежом. Схемы систематизации разделов бизнес-плана, используемые в

русской и зарубежной практике, по сути своей одинаковы и могут различаться только по форме представления и расположению частей.

Рекомендуется, чтобы в бизнес-плане были предусмотрены следующие разделы:

- меморандум о конфиденциальности;
- резюме;
- описание предприятия и отрасли;
- описание продукции;
- план маркетинга;
- инвестиционный план;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план и показатели эффективности проекта;
- анализ рисков (анализ чувствительности) проекта;
- выводы;
- приложения.

Бизнес-план начинается с титульного листа, на котором указываются: наименование предприятия - инициатора проекта, его название, а также авторы проекта, время и место подготовки бизнес-плана.

Бизнес-план нужен предпринимателю не как формальный документ, а как свидетельство обоснованности, реализуемости, надежности сделки и осуществляющей ее фирмы. И что немаловажно, наличие бизнес-плана свидетельствует о солидности планируемой операции и ее организаторов и создает благоприятную обстановку для исполнения намеченного дела. Контрагенты, лица, с которыми предпринимателю придется взаимодействовать, будут интересоваться уровнем, степенью проработанного всего дела. Одновременно бизнес-план является собственностью предпринимателя, составляет определенную коммерческую тайну. На изучение бизнес-плана всегда должно быть получено согласие предпринимателя. Но главное — все-таки не наличие документа. Важно, чтобы сделка была хорошо продумана, организована, а возможные риски предусмотрены и рассчитаны. Благодаря такому плану удастся оценить рациональные масштабы дела.

Следует понимать, что в бизнес-плане основное внимание сосредоточено на финансово-экономических аспектах достижения успеха, прибыльного результата, а научно-технические и социальные составляющие представлены менее детально либо вообще отсутствуют. Бизнес-план определяет договоры, контрагентов, сделки, которые надо заключить для проведения всей бизнес-операции.

Содержание и структура бизнес-плана строго не регламентированы. Нет необходимости соблюдать единообразную форму документа, стараться рассчитать какой-либо набор, систему показателей. Разная степень детализации работ, состав показателей, обстоятельность характерны для бизнес-плана крупного проекта и малого бизнеса. В то же время такой план принято составлять, придерживаясь определенной структуры, перечня разделов и их содержания.

ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Планирование производственной программы предприятия

Основные показатели деятельности предприятия оформим в виде табл.2.1 (Приложение 1).

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН. Данный раздел бизнес-плана наряду с маркетинг-планом является базовым для определения финансовых результатов инвестиционного проекта.

Основная цель раздела - описание обеспеченности проекта с производственной и технологической стороны. Производственный план (по объему продукции и смете затрат) формируется на основе плана сбыта продукции и расчета производственных мощностей предприятия, а также прогноза производственных запасов и потерь.

Для описания структуры производственного процесса необходимы следующие данные:

структура производства, планируемого к использованию в рамках инвестиционного проекта;

технологическая схема;

схема распределения производственного процесса в пространстве и времени;

инфляционные характеристики;

трудоемкость выполнения операций, тарифы по оплате труда основных производственных рабочих;

данные по квалификации персонала;

структура персонала и виды затрат на персонал;

перечень исходных материалов и комплектующих изделий, их количество и стоимостные характеристики;

основные поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, объемы и условия поставок;

потребное количество энергии, газа, сжатого воздуха, пара и т.д. и стоимость единицы их потребления;

перечень услуг сторонних организаций, необходимых для осуществления процесса производства и реализации продукции;

объем внутренних и внешних перевозок по всем видам транспорта, тарифы по перевозкам;

затраты по перечисленным позициям. Предприятие несет, помимо прямых, также издержки обеспечения процесса производства и реализации продукции. Такого рода издержки учитываются по местам их возникновения (в цехе, общезаводские, издержки по реализации продукции) в определенный период времени. При построении бизнес-плана часто вызывает трудность составление сметы общих издержек. В данном случае рекомендуется определить фактические издержки, относящиеся к инвестиционному проекту. Общие издержки принято классифицировать как производственные, управленческие —и маркетинговые. Исходная информация для формирования сметы общих издержек, как правило, та же, что и при определении прямых производственных затрат. Результаты расчетов целесообразно представлять в виде итоговых данных.

Составим план сбыта продукции в количественном и стоимостном выражении (табл.2.2. Приложение 1)

Составим количественный и стоимостной план производства продукции (табл.2.3). Расчет производственной мощности, табл.2.4. Определим потребность в материальных ресурсах (табл.2.5, 2.6, 2.7, 2.8, 2.9 Приложение 1).

2.2. Планирование труда и заработной платы

План по труду устанавливает потребности в ключевых людских ресурсах, необходимых для выполнения производственных планов. Он включает следующие элементы: определение потребностей в рабочей силе по уровню подготовки/категориям/качеству; подробности планируемых к применению процедур набора и отбора; планы подготовки и повышения квалификации, необходимые для того, чтобы удовлетворить потребности общего плана:

- планы оплаты и стимулирования труда;
- внутрипроизводственные отношения и политику коммуникации.

Заработная плата, или ставка заработной платы, — это цена, выплачиваемая за использование труда. Экономисты часто применяют термин "труд" в широком смысле, включая оплату труда 1) рабочих в обычном понимании этого слова, то есть "голубых и белых воротничков" самых разных профессий; 2) специалистов — юристов, врачей, стоматологов, преподавателей и т. д. и 3) владельцев мелких предприятий — парикмахеров, водопроводчиков, мастеров по ремонту телевизоров и множество раз личных торговцев — за трудовые услуги, предоставляемые при реализации их деловой активности.

Хотя на практике заработная плата может принять форму премий, гонораров, комиссионных вознаграждений, месячных окладов, мы будем использовать термин "заработная плата" для обозначения ставки заработной платы в единицу времени — за час, день и т. д. Такое обозначение имеет преимущество в том смысле, что напоминает нам, что ставка заработной платы суть цена, выплачиваемая за использование единицы услуг труда. Оно также помогает четко разграничивать "заработную плату" и "общие заработки"; последние зависят от ставки заработной платы и предложенного на рынке количества часов или недель услуг труда.

Важно также провести различие между денежной, или номинальной, и реальной заработной платой. Номинальная заработная плата — это сумма денег, полученная за час, день, неделю и т. д. Реальная заработная плата—это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату; реальная заработная плата — это "покупательная способность" номинальной заработной платы. Вполне очевидно, что реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной заработной плате.

Сводная ведомость работающих на предприятии, табл.2.10 . Фонд заработной платы представлен в табл.2.11.

Сводный план по труду и заработной плате всего по предприятию представлен в табл. 2.12 (Приложение 1).

2.3. Планирование себестоимости, прибыли и рентабельности

Важнейшей категорией рыночной экономики является прибыль. Прибыль, точнее, ее максимизация выступает непосредственной целью производства в любой отрасли национальной экономики.

Каждый производитель, естественно, стремится к увеличению прибыли, к большей доходности, или рентабельности, своего производства. Прибыль «зажата» между двумя переменными величинами: уровнями издержек и цен. Отсюда и два основных пути к повышению доходности бизнеса: 1) вложение капитала в наиболее выгодные сферы хозяйства (с благоприятным соотношением спроса и предложения и «хорошими» ценами) и 2) всемирное снижение издержек производства. Чем выше цены и ниже издержки, тем более высока рентабельность производства.

Прибыль равна общей выручке минус совокупные издержки. В последние включались заработная плата, арендная плата, затраты на материалы, топливо, комплектующие изделия, амортизацию, проценты по ссудам, налоги, резервы и т. д.

Цель финансового анализа (финансовых результатов и финансового состояния)- оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент, а также оценка будущего потенциала предприятия.

На первом этапе следует определить подход или направления анализа : следует ли сравнивать показатели предприятия со средними показателями народного хозяйства или отрасли, или показатели с показателями данного предприятия за прошедшие периоды времени, или показатели с показателями других предприятий-конкурентов. Каждый подход требует своих методов анализа, подбора соответствующей ему информации.

На втором этапе финансового анализа оценивается качество информации, качество доходов, т. е. влияние способов и методов учета на формирование прибыли и других финансовых результатов. Так, читая прибыль- «сердцевина» всех финансовых показателей. Насколько она показательна? На «качество» чистой прибыли могут воздействовать методы учета и расчетов прибыли от реализации продукции, работ и услуг, характер результатов прочей реализации и внереализационных результатов, налоговые условия и льготы по налогам и т. д.

Размер прибыли от реализации продукции зависит от методов списания безнадежных долгов, от принятой оценки товарно- материальных ценностей, методов начисления износа как основных фондов, так и нематериальных активов.

На третьем этапе проводится сам анализ с использованием основных методов:

1) горизонтального - сравнение каждой позиции баланса или другой формы отчетности с данными предшествующего периода;

2) вертикального- определение структуры слагаемых показателя, влияния каждой позиции на результат в целом;

3) трендового - анализ показателя за ряд лет и определение тренда с помощью математической обработки ряда динамики.

Анализ может вестись как по абсолютным, так и по относительным показателям. Особое значение имеет расчет относительных показателей ликвидности и рыночной устойчивости, а также рентабельности предприятия.

Прибыль и рентабельность являются важными показателями эффективности производства. Прибыль- это, с одной стороны, основной источник фондов предприятий, а с другой - источник доходов государственного и местного бюджетов. Важно при это учитывать не только размеры и прирост прибыли, но и уровень рентабельности; знать, сколько прибыли получено на каждый рубль производственных фондов.

Источниками дохода и поступлений средств предприятий являются прибыль, налог с оборота, амортизационные отчисления, отчисления от себестоимости продукции, поступления средств от вышестоящих организаций в порядке перераспределения, ассигнования из бюджета, кредиты банка и др.

Финансовый план отражает в первую очередь сумму прибыли и ее использование. Система распределения прибыли во многом определяет заинтересованность предприятия в результатах производства. Этим и объясняются постоянные поиски более совершенных форм и методов распределения прибыли с целью усиления их воздействия на рост производства и повышение его эффективности.

Ныне существует потребность в дальнейшем совершенствовании методов распределения прибыли, с тем чтобы привести их в соответствие с условиями современного этапа экономического развития «...необходимо дальше

совершенствовать систему распределения прибыли, усилить заинтересованность предприятий в повышении эффективности использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов» .

В расходной части финансового плана предусматриваются затраты на нецентрализованные и централизованные капитальные вложения, капитальный ремонт, прирост норматива собственных оборотных средств, научно-исследовательские работы, подготовку кадров, жилищно-коммунальное хозяйство и другие расходы, а также отчисления в фонды экономического стимулирования.

Прежде чем рассчитать отчисления из прибыли в фонды экономического стимулирования, производится определенная корректировка балансовой прибыли. Из общей суммы балансовой прибыли исключают:

а) прибыль от реализации продукции, изготовленной с отступлениями от стандартов (технических условий), если на изготовление такой продукции нет разрешения соответствующего органа, утвердившего стандарт или технические условия;

б) сумму дополнительной выручки, получаемой от завышения оптовых цен;

в) сумму скидок с цен на технически несовершенные и морально устаревшие виды продукции.

Из балансовой прибыли исключается также прибыль, имеющая целевое назначение и используемая в особом порядке:

1) от подсобных сельских хозяйств;

2) от реализации товаров ширпотреба, изготовленных из отходов;

3) от реализации новых видов товаров бытовой химии;

4) образовавшаяся за счет надбавки к цене за улучшение качества продукции;

5) полученная от увеличения выпуска товаров народного потребления, сверх объемов, установленных в плане;

б) прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия для поощрительных целей.

Кроме того, прибыль уменьшается на величину взносов, направляемых в бюджет в виде платы за производственные основные фонды и оборотные средства, фиксированных (рентных) платежей, а также процентов, уплачиваемых за банковский кредит.

Плата за производственные основные фонды и нормируемые оборотные средства исчисляется в процентах к стоимости:

- а) производственных основных фондов по балансовой стоимости (без вычета износа);
- б) сверхплановых не прокредитованных банком запасов не установленного оборудования на действующих предприятиях;
- в) фактических не прокредитованных банком нормируемых запасов товарно-материальных ценностей.

После вычета платы за производственные фонды и других установленных платежей из оставшейся части прибыли формируются фонды экономического стимулирования на основе утвержденных предприятию нормативов отчислений. Оставшаяся прибыль используется: на погашение кредитов, предоставленных на капитальные вложения и на увеличение производства товаров народного потребления, на финансирование централизованных капитальных вложений, прироста собственных оборотных средств, расходов по содержанию жилищно-коммунального хозяйства и других затрат в пределах сумм, предусмотренных планом; вышестоящим организациям в порядке ее перераспределения в пределах сумм, предусмотренных по плану, и на некоторые другие цели.

Сверхплановая прибыль используется для обязательных платежей только в тех случаях, когда фактические их размеры выше плановых. Если она получена в результате дополнительного привлечения основных и оборотных фондов, то в первую очередь ее вносят в бюджет в виде платы за фонды в суммах, превышающих установленные планом размеры. Остаток сверхплановой прибыли направляют в фонды стимулирования, а также используют для выплаты премий по социалистическому соревнованию, для покрытия задолженности по кредитам на временное восполнение недостатка собственных оборотных средств, погашения ссуд банка. Разница между общей суммой сверхплановой прибыли, указанными платежами и отчислениями в фонды предприятия передается в бюджет в качестве свободного остатка.

Если предприятие по каким-либо причинам не выполнило плана прибыли, то после внесения обязательных платежей и отчислений в фонды оставшаяся сумма

прибыли распределяется в установленных пропорциях в пределах фактически полученной суммы между плановыми расходами и взносами средств в бюджет.

Некоторая часть прибыли используется для образования резервов денежных средств, находящихся в распоряжении вышестоящих финансирующих организаций. Эти резервы используются для оказания предприятиям отрасли финансовой помощи.

Для того чтобы произвести необходимую обществу продукцию, подготовить ее к реализации, отгрузить заказчику, предприятие расходует средства на оплату труда рабочих и служащих, приобретение материалов, топлива и энергии, содержание и эксплуатацию оборудования, зданий и сооружений. Сумма денежных затрат предприятия на производство и реализацию продукции называется себестоимостью.

Под себестоимостью продукции, работ и услуг понимаются выраженные в денежной форме затраты всех видов ресурсов, основных фондов, природного и промышленного сырья, материалов, топлива и энергии, труда, используемых непосредственно в процессе изготовления продукции и выполнения работ, а также для сохранения и улучшения условий производства и его совершенствования. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, их классификация по статьям определяются государственным стандартом, а методы калькулирования— самими предприятиями.

Себестоимость продукции, представляя собой затраты предприятия на производство и обращение, служит основой соизмерения расходов и доходов, т. е. самоокупаемости—основополагающего признака рыночного хозяйственного расчета. Себестоимость—один из обобщающих показателей интенсификации и эффективности потребления ресурсов.

Анализ себестоимости продукции направлен на выявление возможностей повышения эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства, снабжения и сбыта продукции. Изучение себестоимости продукции позволяет дать более правильную оценку уровню показателей прибыли и рентабельности, достигнутому на предприятиях.

Деятельность фирмы связана с определенными издержками (затратами). Затраты отражают, сколько и каких ресурсов было использовано фирмой. Например, элементами затрат на производство продукции (работ, услуг) являются сырье и

материалы, оплата труда и др. Общая величина затрат, связанных с производством и реализацией продукции, называется себестоимостью.

Себестоимость продукции (работ, услуг) является одним из важных обобщающих показателей деятельности фирмы (предприятия), отражающих эффективность использования ресурсов; результаты внедрения новой техники и прогрессивной технологии; совершенствование организации труда, производства и управления.

Фирмы, занимающиеся производственной деятельностью, определяют издержки производства, а фирмы, осуществляющие сбытовую, снабженческую, торгово-посредническую деятельность, - издержки обращения.

В зависимости от объекта затрат (изделие, организационное подразделение и т.п.) различают себестоимость единицы конкретного вида продукции (работ, услуг) и себестоимость всей продукции (работ, услуг).

Все затраты фирмы можно разделить на прямые и косвенные.

Прямые затраты непосредственно связаны с производством продукции (затраты на материалы, заработная плата производственного персонала, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования и др.). Эти затраты могут быть непосредственно отнесены на конкретный вид изделий.

Косвенные затраты - это затраты, которые прямо не могут быть распределены по объектам отнесения затрат (административные и управленческие расходы, расходы на отопление, освещение, страхование имущества и др.).

Общая сумма затрат, связанных с производством продукции, называется полной производственной себестоимостью.

Кроме производственных затрат фирма имеет издержки, связанные с расходами на реализацию продукции (работ, услуг). Расходы, непосредственно не связанные с производством продукции, называют непроизводственными.

Непроизводственные расходы включают расходы на рекламу, на научные исследования, выплату процентов по кредитам, хранение и транспортировку продукции и др.

Полная производственная себестоимость в сумме с непроизводственными расходами образует полную себестоимость продукции (работ, услуг).

В общей величине издержек обращения, связанных с затратами по доведению товара до конечных потребителей, принято в первую очередь выделять дополнительные издержки - затраты на операции, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения (хранение, транспортировка, обработка, расфасовка, сортировка товаров), и чистые издержки- затраты на операции по продаже товара, связанные со сменой собственников товара (реклама, содержание ряда работников торговли (кроме продавцов), уплата процентов банкам за кредит и др.).

В условиях рыночных отношений, характеризующихся своей динамичностью, приходится постоянно принимать неординарные решения, связанные с учетом финансового положения предприятия. К примеру, если темпы продаж предприятия падают, то уменьшится ли соответственно этому производство товаров или предприятие должно придерживаться прежних темпов развития, делая запас на будущее? Или если спрос на продукцию сильно и неожиданно увеличивается, то можно ли с существующих мощностей снять больше продукции? Должно ли предприятие развивать новые технологии, требующие значительных капиталовложений, или ограничиться интенсификацией труда? Все это в конечном итоге связано с оценкой использования ресурсов предприятия.

Для оценки уровня эффективности работы предприятия получаемый результат (валовой доход, прибыль) сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Соизмерение прибыли с затратами означает рентабельность, или, точнее, норму рентабельности.

На практике используются два варианта измерения нормы рентабельности. Это отношение прибыли к текущим затратам - издержкам предприятия (себестоимости) или к авансированным вложениям (основным производственным фондам и оборотным средствам). Оба измерителя связаны между собой показателем скорости оборота авансированных вложений.

В практике работы предприятий применяется ряд показателей рентабельности.

1. Рентабельность продукции можно рассчитать по всей реализованной продукции и по отдельным ее видам. В первом случае она определяется как отношение прибыли от реализации продукции к затратам на ее производство и реализацию. Рентабельность всей реализованной продукции рассчитывается и как

отношение прибыли от реализации товарной продукции к выручке от реализации продукции; по отношению балансовой прибыли к выручке от реализации продукции; по отношению чистой прибыли к выручке от реализации продукции. Показатели рентабельности всей реализованной продукции дают представление об эффективности текущих затрат предприятия и доходности реализуемой продукции.

Во втором случае определяется рентабельность отдельных видов продукции. Она зависит от цены, по которой продукция реализуется потребителю, и себестоимости по данному ее виду.

2. Рентабельность производственных фондов рассчитывается как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств. Этот показатель можно рассчитать и по чистой прибыли.

3. Рентабельность вложений в предприятие определяется по стоимости имущества, имеющегося в его распоряжении. При расчете используются показатели балансовой и чистой прибыли. Стоимость имущества определяется по бухгалтерскому балансу. Кроме прибыли при расчете рентабельности вложений можно использовать выручку от реализации продукции. Этот показатель характеризует уровень продаж на 1 рубль вложений в имущество предприятия.

Рентабельность собственных средств предприятия определяется отношением чистой прибыли к его собственным средствам, определяемым по балансу. Целесообразно рассчитать и отдачу долгосрочных финансовых вложений. Рентабельность долгосрочных финансовых вложений рассчитывается как отношение суммы доходов от ценных бумаг и долевого участия в других предприятиях к общему объему долгосрочных финансовых вложений. Полученный результат интересно сравнить с рентабельностью производственных фондов. В ряде случаев он может быть выше, чем рентабельность производственных фондов.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его партнеров.

Произведем анализ стоимости основных фондов, табл.2.13(Приложение 1).

Произведем расчет амортизационных отчислений по видам продукции, табл.2.14(прил.1).

Общий анализ затрат на производство и реализацию продукции представлен в табл.2.15(прил.1).

Составим смету затрат, табл.2.16(прил.1).

Анализ прибыли от реализации продукции и рентабельности представлен в табл.2.17(прил.1).

2.4. Основные финансовые результаты

Наиболее важные результаты финансовой деятельности предприятия отражаются в бухгалтерском балансе предприятия, в отчете о финансовых результатах и их использовании и в отчете о движении денежных средств. По данным этих форм отчетности рассчитываются обобщающие показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия состоит из следующих частей:

1. Факторный анализ общей, валовой (балансовой) прибыли;
2. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
3. Факторный анализ уровней рентабельности;
4. Анализ безубыточности предприятия (оптимизация объема производства, прибыли, издержек).

Показатель балансовой прибыли характеризует общую сумму прибыли предприятия, полученную за определенный период, и отражает конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Факторный анализ предполагает анализ всех факторов, влияющих на балансовую прибыль, и главных показателей, на основе которых определяется прибыль, таких, как цены, издержки. В силу того, что балансовая прибыль рассчитывается как разница между ценой продажи и издержками производства и обращения товара, все факторы, влияющие на цену и издержки, определяют величину прибыли. Помимо

этого, на нее воздействует прибыль от реализации и внереализационных операций, которая в свою очередь зависит, от ряда факторов.

Прибыль от реализации продукции как составляющая балансовой прибыли показывает, хорошо или плохо, выгодно или невыгодно была реализована продукция. Она рассчитывается как разница между выручкой от реализации, с одной стороны, и налогом на добавленную стоимость и затратами на производство — с другой. Прибыль взаимосвязана не только с условиями производства, но и с условиями реализации продукции.

Основным фактором, определяющим прибыль от реализации, выступает изменение объема реализации, структуры продукции, отпускных цен на реализованную продукцию, цен на сырье, материалы, топливо, тарифов, уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Учет влияния различных факторов на прибыль от реализации включает, во-первых, расчет общих изменений прибыли от реализации продукции за текущий период по сравнению, например, с предыдущим годом и, во-вторых, факторный анализ включает расчет влияния на прибыль отпускных цен на продукцию в сравнении с предыдущим периодом, изменения в объеме продукции (увеличение или уменьшение ее в реальном денежном выражении за период), структурных изменений в объеме производства продукции, экономии от снижения издержек производства и обращения, изменений в издержках за счет структурных сдвигов в производимой продукции.

Отдельными расчетами выявляется влияние на прибыль изменения тарифов на услуги, цен на ресурсы. Сумма изменений за счет всего набора факторов определяет общее изменение прибыли за конкретный период.

Показатели финансовых результатов деятельности предприятия непосредственно характеризуют абсолютную эффективность его хозяйствования. Наряду с абсолютной оценкой рассчитывают также и относительную эффективность хозяйствования, представленную прежде всего рентабельностью, относительной прибылью.

Используются в анализе и другие показатели рентабельности (прибыльности, доходности). Доходность предприятия по производству продукции рассматривается и как произведение величины производительности на коэффициент соотношения

цен единицы продукта и единицы ресурса. И наконец, последнее соотношение представляет самостоятельный интерес. Его обычно называют финансовой производительностью (дефлятором цены) в силу того, что оно характеризует меру возмещения дополнительных затрат в цене реализуемой продукции в результате увеличения (уменьшения) издержек за счет роста (снижения) цен на ресурсы. Предприятия чаще всего обращают главное внимание на проблемы контроля за изменениями так называемой промышленной, производственной производительности и стараются снизить роль внешнего фактора или финансовой производительности.

Одним из условий эффективной работы предприятия является расширение рынка сбыта продукции, осуществляемое, если это удастся, за счет снижения цены товара при сохранении или даже повышении качества. Во всяком случае, в условиях конкуренции предприятие не стремится повышать цены на свою продукцию. При относительной неизменности цен на потребляемые ресурсы роль дефлятора цен в увеличении доходности невелика. Это способствует переключению внимания производителя на внутренние ресурсы, снижение материалоемкости и трудоемкости продукции, повышение фондоотдачи, производительности труда как главных рычагов роста доходности.

Анализ безубыточности позволяет определить тот минимально необходимый объем реализации продукции, при котором предприятие покрывает свои расходы и работает безубыточно, не давая прибыли, но и не терпит убытков.

В самом общем виде деятельность любого предприятия осуществляется по схеме «затраты — процесс производства — прибыль». Для определения минимально необходимого для безубыточной работы объема реализации продукции все издержки, как известно, делятся на постоянные и переменные. Такой подход позволяет упростить учет и оперативно получать данные о текущей прибыли.

Для предприятий, производящих и реализующих один продукт, расчет точки безубыточности может быть довольно простым; тот же расчет для предприятий, производящих и реализующих несколько продуктов, оказывается довольно сложным.

В данном отделе отразим: доходы и затраты предприятия (Таблица 2.18 Приложение1); распределение чистой прибыли (Таблица 2.19 Приложение1)

- расчёт безубыточности по каждой производимых моделей (Таблица 2.20 Приложение 1).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Планирование - это разработка и корректировка плана, включающие предвидение, обоснование, конкретизацию и описание деятельности хозяйственного объекта на ближайшую и отдаленную перспективу.

Планирование производства на предприятии - это точное предвидение и программирование на перспективу хода производственного процесса и его результатов по этапам. В плане с учетом специализации и кооперации труда устанавливаются по датам четкое задание на выполнение конкретного вида и объема работы и расходования ресурсов каждому цеху, отделу, бригаде, рабочему и последовательность выполнения связанных между собой работ.

С помощью плана, который всегда устремлен в будущее, на перспективу распределяются имеющиеся ресурсы — материальные, трудовые, финансовые и природные. Следовательно, планирование - это метод хозяйственного предвидения и программирования, основанный на детальных расчетах. В плане предприятия, с одной стороны, содержится задание на перспективу для каждого работника, а с другой — предписания для руководителей об управленческих решениях, которые они должны поэтапно принимать, помогая коллективу достичь поставленной цели .

Для разработки плана специалистам по планированию требуется внешняя информация, включающая в себя прогнозные и маркетинговые данные, и внутренняя информация, т. е.: наличие и структура производственных мощностей; численность кадров, их профессиональный состав; финансы; наличие и потребности в оборотных средствах; готовность и структура новых научно-технических разработок и др.

Составление плана деятельности предприятия начинается с подготовки проекта отдельных его частей: плана производства и реализации продукции; плана материально-технического обеспечения; плана по кадрам и заработной плате; перспективного плана по новой технике и капитальным вложениям; финансового плана.

Производственный план является базовым для определения финансовых результатов инвестиционного проекта.

Основная цель раздела - описание обеспеченности проекта с производственной и технологической стороны. Производственный план (по объему продукции и смете затрат) формируется на основе плана сбыта продукции и расчета производственных мощностей предприятия, а также прогноза производственных запасов и потерь.

Для описания структуры производственного процесса необходимы следующие данные: структура производства, планируемого к использованию в рамках инвестиционного проекта; технологическая схема; схема распределения производственного процесса в пространстве и времени; инфляционные характеристики; трудоемкость выполнения операций, тарифы по оплате труда основных производственных рабочих; данные по квалификации персонала; структура персонала и виды затрат на персонал; перечень исходных материалов и комплектующих изделий, их количество и стоимостные характеристики; основные поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, объемы и условия поставок; потребное количество энергии, газа, сжатого воздуха, пара и т.д. и стоимость единицы их потребления; перечень услуг сторонних организаций, необходимых для осуществления процесса производства и реализации продукции; объем внутренних и внешних перевозок по всем видам транспорта, тарифы по перевозкам; затраты по перечисленным позициям.

План по труду устанавливает потребности в ключевых людских ресурсах, необходимых для выполнения производственных планов. Он включает следующие элементы: определение потребностей в рабочей силе по уровню подготовки/категориям/качеству; подробности планируемых к применению процедур набора и отбора; планы подготовки и повышения квалификации, необходимые для того, чтобы удовлетворить потребности общего плана: планы оплаты и стимулирования труда; внутрипроизводственные отношения и политику коммуникации.

Цель финансового анализа (финансовых результатов и финансового состояния)- оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент, а также оценка будущего потенциала предприятия.

Прибыль и рентабельность являются важными показателями эффективности производства. Прибыль- это, с одной стороны, основной источник фондов предприятий, а с другой - источник доходов государственного и местного

бюджетов. Важно при это учитывать не только размеры и прирост прибыли, но и уровень рентабельности; знать, сколько прибыли получено на каждый рубль производственных фондов.

Прибыль и рентабельность являются важными показателями эффективности производства. Прибыль- это, с одной стороны, основной источник фондов предприятий, а с другой - источник доходов государственного и местного бюджетов. Важно при это учитывать не только размеры и прирост прибыли, но и уровень рентабельности; знать, сколько прибыли получено на каждый рубль производственных фондов.

Под себестоимостью продукции, работ и услуг понимаются выраженные в денежной форме затраты всех видов ресурсов, основных фондов, природного и промышленного сырья, материалов, топлива и энергии, труда, используемых непосредственно в процессе изготовления продукции и выполнения работ, а также для сохранения и улучшения условий производства и его совершенствования. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, их классификация по статьям определяются государственным стандартом, а методы калькулирования— самими предприятиями.

Себестоимость продукции, представляя собой затраты предприятия на производство и обращение, служит основой соизмерения расходов и доходов, т. е. самоокупаемости-основополагающего признака рыночного хозяйственного расчета. Себестоимость-один из обобщающих показателей интенсификации и эффективности потребления ресурсов.

Анализ себестоимости продукции направлен на выявление возможностей повышения эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства, снабжения и сбыта продукции. Изучение себестоимости продукции позволяет дать более правильную оценку уровню показателей прибыли и рентабельности, достигнутому на предприятиях.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия состоит из следующих частей:

1. Факторный анализ общей, валовой (балансовой) прибыли;
2. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
3. Факторный анализ уровней рентабельности;

4. Анализ безубыточности предприятия (оптимизация объема производства, прибыли, издержек).

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его партнеров.

Произведенный нами анализ по предприятию показал: количество продаж в натуральном выражении больше всего составило по изделию А, т.е. 7572 шт., а по изделиям В и С 4632 и 4092 шт. соответственно. Объем сбыта в оптовых ценах предприятия всего составил 29210,64 тыс. руб. Максимальный объем составил по изделию А 11358 тыс. руб., а минимальный объем сбыта составил по изделию В, т.е. 8522,88 тыс. руб. Сумма налога на добавленную стоимость составила 5842,128 тыс. руб. Общий объем сбыта в свободных отпускных ценах и объем производства в оптовых ценах предприятия составили 35052,768 тыс. руб. и 28896,7 тыс. руб. соответственно.

Анализ по труду и заработной плате показал, что производительность труда составила 356,7493 тыс. руб. численность работающих всего составила 104 человека, из них 91 человек относится к промышленно-производственному персоналу, а 13 человек к непромышленной группе.

Общий фонд заработной платы составил 2985,0971 тыс. руб. в том числе ФЗП ППП И ФЗП НПП составили 2611,96 и 373,1371 тыс. руб. соответственно. Средняя заработная плата промышленного персонала 2,3919 тыс. руб.

Анализ себестоимости товарной продукции показал, что затраты на 1 руб. товарной продукции по моделям колеблются от 0,84 руб. по изделию А до 0,89 руб. по изделию С. Общая себестоимость товарной продукции и прибыль от реализации составили 25429,896 тыс. руб. и 3780,744 тыс. руб. соответственно.

Платежи в бюджет составили 907,3785 тыс. руб. Чистая прибыль всего, в том числе и на развитие производства, на социальное развитие, на оплату труда, в резервный фонд и прочие расходы, составила 2873,3655 тыс. руб.

Рентабельность товарной продукции составила 14,86%.

Анализ использования производственных мощностей показал, что максимально использовалось оборудование типа № 1, т.е. 95,23%, минимально использовалось

оборудование типа № 4, где коэффициент использования мощности составил 88,86%. Сумма фонда потребления и накопления составили 1379,2154 тыс. руб. и 1206,8135 тыс. руб. соответственно.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева М.М. «Планирование деятельности фирмы» Учебно-методическое пособие.-М., 2008 г.
2. Черняк В.З. Оценка бизнеса: бизнес-план.-М., 2009 г.
3. Зелль А. Бизнес план: Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов: пер. с нем.-М.: издательство «Ось-89», 2007 г.-240 с.
4. Экономика предприятия /под ред. проф. О.И. Волкова.-М.: ИНФРА-М,2008 г.-416 с.
5. Курс экономики/учебник под ред. Б.А. Райсбергера.-ИНФРА-М,2007 г.-720 с.