

С.Б.Шапиро, кандидат экономических наук
докторант БелНИИЭИ АПК

УДК 631.153

Планирование как функция управления в условиях рыночной экономики

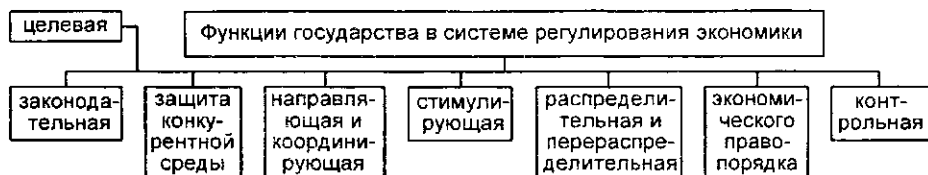
В статье вопреки бытующему мнению среди некоторой части ученых и практиков о ненужности планирования в условиях рыночных отношений, так как эти функции выполняет закон стоимости как стихийный регулятор производства, утверждается, что планирование в любых условиях как функция, метод и инструмент управления имеет место. В рыночной же экономике эта категория преломляется в государственном регулировании на макроуровне и самопланировании или бизнес-планировании на микроуровне.

Planning as a managerial function in the market conditions. Part of scientists and enterprise managers think that in market economy planning is substituted by the law of costs. The article makes it understandable that planning has its role in any conditions from the point of view of using it as a function, method or instrument of managing. In market conditions this category is reflected on the macro level self planning (business planning) on micro level.

У некоторых ученых и практиков постановка вопроса о планировании в условиях рынка вызывает недоумение. План и рынок, по их мнению, являются взаимоисключающими экономическими категориями. Планирование понимается как инструмент, регулирующий развитие производительных сил в условиях общественной собственности на средства производства. А в рыночных условиях эту функцию выполняют такие экономические законы, как, например, закон стоимости – стихийный регулятор производства. Такая постановка вопроса правомерна лишь в отношении директивного планирования, используемого командно-административной системой. На практике же государственного управления такое планирование при плановой экономике, сутью которого был спуск субъективных плановых заданий сверху вниз без учета объективных законов, условий производства, сдерживало экономическую свободу, инициативу первичных производственных структур. Директивное планирование породило затратный экономический механизм хозяйствования, из состояния которого до настоящего времени не может выйти экономика республики. Это произошло потому, что хозяйствующим субъектам доводилась производственная программа, а уже под нее подгонялась финансовая часть, т.е. все ставилось с ног на голову. Рачительный хозяин вначале взвесит возможности, а затем намечает программы и объемы работ.

имеет место. В рыночной экономике эта категория преломляется в государственное регулирование на макроуровне и самопланирование или бизнес-планирование на микроуровне.

Под государственным регулированием следует понимать целенаправленную деятельность органов государственного управления, рассчитанную на решение глобальных социально-экономических задач. Осуществляют регулирование законодательные, исполнительные и контролирующие органы. Государство выполняет множество функций в процессе регулирования экономики.



Определяющая функция государства, как отмечалось, – это постановка стратегических и тактических целей и задач в социально-экономическом развитии общества. Государство ставит перед собой много целей и задач, которые имеют определенную иерархическую структуру, предусматривающую прежде всего генеральную цель – повышение благосостояния народа на основе построения социально-ориентированной рыночной экономики. Что же касается целей сегодняшнего дня, то они сводятся к стабилизации социально-экономического развития общества: снижение темпов инфляции и безработицы, создание условий для экономического роста и т.д. Государственное регулирование предусматривает и законодательные функции, призванные создать на основе законов, принятых парламентом, определенные "правила игры", которые обязаны исполнять юридические и физические лица во взаимоотношениях между собой и государством, создавать конкурентную среду для всех субъектов хозяйствования независимо от форм собственности. Защита конкурентной среды долж-

на на основе использования антимонопольных законов обеспечить здоровую конкуренцию посредством увеличения количества производителей однотипной продукции для дальнейшего соперничества их между собой за потребителя путем снижения стоимости и повышения качества производимого продукта. Функция распределения и перераспределения доходов, входящая в систему государственного регулирования, ставит перед собой задачу уменьшить неравенство в доходах между различными социальными группами (трудоспособными и инвалидами, безработными и работающими и т.д.).

Важное значение здесь имеет и поддержание за счет государства низких цен на молочные, хлебобулочные и другие жизненно необходимые продукты, а также формирование потребительской корзины.

Перераспределение национального дохода между отраслями народного хозяйства или различными слоями населения осуществляется благодаря налоговой политике и бюджетному регулированию. Направляющая и координирующая функция госрегулирования оказывает влияние на выбор путей и методов решения поставленных задач, а также согласовывает экономические связи и пропорции между отраслями народнохозяйственного комплекса.

Стимулирующая функция государства направлена на ускоренное развитие приоритетных направлений с использованием системы дотаций, льгот и других привилегий.

Функция экономического правопорядка направлена на создание равноправных, честных, согласованных экономических взаимоотношений между различными субъектами хозяйствования.

Контрольная функция призвана осуществлять контроль со стороны государства за соблюдением хозяйствующими структурами экономических и юридических законов, а также установленных правил, параметров и условий.

Государственное регулирование экономикой осуществляется в форме планирования, прогнозирования и экономического программирования. Перед экономическим прогнозом стоит задача на основе изучения и использования социальных экономических законов, закономерностей и тенденций дать представление государственным органам управления о том, что ожидает экономику завтра при тех или иных условиях. Прогнозирование осуществляется в три этапа. На первом этапе поискового прогноза выявляется то направление экономики, в котором возможен спад, замедление темпов или другие негативные явления. На втором этапе, который называют целевым или нормативным прогнозом, ставится цель, позволяющая обосновывать нормативный уровень, потребности на основе экономико-математических расчетов. На третьем этапе прогнозирования осуществляется подготовка рекомендаций для правительства. Важнейшее значение при этом придается тем методам, с помощью которых достигается наиболее оптимальное решение той или иной проблемы. Методы

регулирования экономики тесно связаны между собой и выступают в форме экономического или административно-распорядительного воздействия государства на хозяйствующие субъекты.

Экономические методы, определяющие развитие общества, осуществляются с помощью трех групп регуляторов:

1) налоги и налоговые льготы, выделение кредитов и кредитные ставки, цены, таможенные сборы, амортизационные отчисления;

2) бюджетная политика (инвестирование, дотирование, субсидирование);

3) государственные ограничения (квоты, лимиты, государственные законы).

Как известно, административно-распорядительные методы действуют на основании запретов, разрешений, предупреждений, оформленных в виде законов, постановлений или декретов, исходя из законодательных или исполнительных органов государства.

В рыночной же экономике эти методы применяются при кризисных, экстремальных состояниях общества, а также при реализации экономических методов.

По степени воздействия на хозяйствующие структуры методы классифицируются на прямые и косвенные, а по времени воздействия на экономику – на краткосрочные и долговременные.

На микроуровне планирование осуществляется на основе составления бизнес-плана. При командно-административной системе руководители хозяйственных структур принимали решения интуитивно. Им казалось, что принимаемое управленческое действие должно непременно привести к успеху и они шли на это с большой степенью риска. Иногда такие подходы приносили положительный результат, но зачастую проваливались. Вышестоящие инстанции поощряли эффективные интуитивные, хотя и очень рискованные решения. В это время фраза "Риск – благородное дело" стала очень модной. Но риск риску рознь. Чем рисковал руководитель государственного или колхозно-кооперативного предприятия? Своими деньгами или сбережениями? Нет. Хотя бы один из них, разорив свое предприятие, оказался лично нищим или серьезно наказанным? В худшем случае таких руководителей переводили на другую работу. Посему можно сделать вывод, что принимать интуитивные решения можно, если руководишь богатством тебе не принадлежащим. Появившиеся в начале 90-х годов хозяйственные структуры нового типа, созданные на основе частной собственности, отказались от интуитивного планирования и стали серьезно заниматься бизнес-планированием.

Бизнес-план – это документ, без которого не обходится ни один серьезный руководитель организации, налаживающий с вами какие-либо деловые отношения. Им не нужны заверения, а конкретный, четкий и ясный анализ-расчет проведения предлагаемого производственно-экономического решения. Без бизнес-плана невозможно банковское финансирование проекта. Ни один банк ни одной страны мира не дает ни цента, ни

рубля до тех пор, пока не убедится, что предлагаемый проект реален, эффективен и не рискован.

Если попытаться дать определение понятию бизнес-плана как экономической категории, то это логически построенная система организационных, технико-экономических, производственно-хозяйственных и других мероприятий, направленных на достижение максимально возможного экономического или социального результата от их осуществления.

Бизнес-план по своему внутреннему содержанию представляет собой сознательный и целенаправленный информационный процесс, который согласуется в пространстве и времени, в желаниях и возможностях.

Особенностью бизнес-плана является то, что он увязывает производство продукта с требованиями рынка. В этом его отличие от ранее применявшегося планирования.

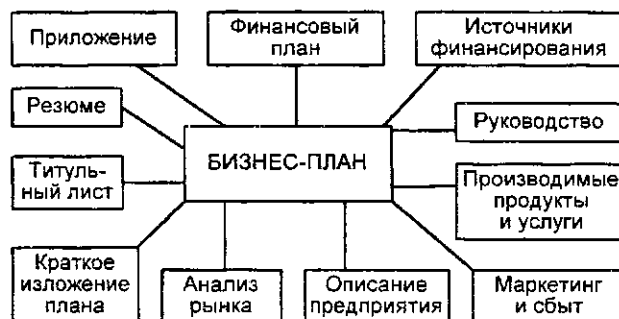
Содержание бизнес-плана определяется специфическими особенностями предприятия, производимого продукта, состоянием рынка, финансовыми взаимоотношениями. В связи с этим нет единой формы и структуры этого документа. В наиболее обобщенном виде может быть представлена следующая структура бизнес-плана.

В первом разделе "Титульный лист" – дается представление предприятия:

наименование, адрес, данные об учредителях, суть предлагаемого проекта и его стоимость.

Краткое изложение бизнес-плана предполагает сжатое описание целей производства, анализирует рынок, дает представление о потребительских свойствах производимого продукта, доказывает его необходимость на рынке. Здесь же дается информация о маркетинге и сбыте, о потребностях в финансировании, раскрывается организационная структура, взаимоотношения управленческого персонала.

Анализ рынка – это важнейший участок в подготовке бизнес-плана. Ошибка на этом этапе может быть началом банкротства предприятия, и наоборот, если будет найдена ваша ниша на рынке и товар будет конкурентоспособен и необходим, то ваше предприятие ожидает успех. Анализируя рынок, необходимо дать описание отрасли, в которой работает предприятие: раскрыть его возможности, тенденции будущего развития, а также историю ее развития и становления. Затем дается вся собранная информация о рынках сбыта, описываются его размеры, сезонные, географические, демографические и другие особенности, прогнозируются темпы роста рынка. Серьезное внимание должно быть уделено изучению поставщиков интересующего вас вида продукции, т.е. конкурентов. Необходимо показать долю каждого конкурента на рынке, трезво оценить их преимущества и недостатки, производственно-экономические возможности, изучить репутацию и отзывы о них.



Следует рассмотреть также потенциальных потребителей продукции или услуг; предлагаемых предприятиям. Для этого они классифицируются (сегментируются) по определенным признакам. Так, например, если осуществляется сегментация населения как потребителя, то при этом по необходимости используют следующие критерии: уровень дохода; возраст, пол, национальность; образование; стиль жизни; профессия и т.д.

При этом выделяют наиболее вероятные и перспективные сегменты рынка и даются рекомендации по цене, качеству дизайна и другим характеристикам уже с учетом не только сегмента рынка в целом, но и приоритетных потребителей внутри сегмента.

Изучив рынок, следует перейти к описанию предприятия, где особое внимание уделяют его технико-экономическим возможностям, теоретической и практической подготовке персонала, географическому расположению.

Следующий раздел бизнес-плана – "Маркетинг и сбыт". Здесь необходимо показать стратегию проникновения на рынок, роста производства, правил и условий сбыта продукции, рекламное обеспечение, продвижение товара.

В разделе "Продукты" дается детальное описание вашего продукта или услуг. Особое внимание уделяют его преимуществам, конкурентоспособности, показывают жизненный цикл продукта и факторы, способные влиять на его увеличение.

В разделе "Руководство" показывают структуру органов управления, представляют руководителей как личностей и как профессионалов, дают сведения о мотивации их труда. Далее раскрывают организационно-правовую форму предприятия и характеризуют его собственников.

В следующем разделе "Источники финансирования" основное внимание уделяют изучению финансовых потребностей и возможностей, необходимости привлечения инвестиций и порядку использования собственных средств, определяют финансовую стратегию.

В разделе "Финансовый план" представляется финансовое положение предприятия в настоящее время и динамика финансового развития в предыдущие годы, порядок финансового обеспечения данного проекта, раскрывают порядок отчетности, методы финансового планирования, особенности контроля и анализа в сфере финансов.

Реформа экономики немыслима без изменения стереотипов в управлении и его важнейшей функции планирования.

В условиях переходного периода, когда экономическая ситуация, законодательная база носят быстро меняющийся характер, невозможно достичь желаемого результата без планирования своих действий и прогноза их последствий.

Управленческим структурам всех уровней необходимо пересмотреть свое отношение к планированию и сделать все возможное, чтобы этот важнейший элемент управленческого труда носил не формальный характер, а эффективно служил делу социально-экономического развития общества. В практической деятельности сельскохозяйственных предприятий, к сожалению, происхо-

дит все наоборот. Ранее составлявшийся производственно-финансовый план колхоза (совхоза) не претерпел каких-либо существенных изменений, являясь по-прежнему практически никому не нужным документом.

Единственным утешением, по-видимому, стало лишь то, что многие пытаются назвать этот примитивный, но трудоемкий и громоздкий расчет бизнес-планом.