

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»

Кафедра «Экономика транспорта»

Н. Ф. ЗЕНЬЧУК

ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Учебно-методическое пособие
для студентов экономических специальностей

*Одобрено методическими комиссиями
гуманитарно-экономического факультета и ФБО*

Гомель 2009

УДК 338.2(078.5)
ББК 65.23
3-56

Рецензенты : зав. кафедрой «Экономические теории», канд. экон. наук,
доцент **И. В. Пономаренко** (УО «БелГУТ»); начальник
экономического отдела Гомельского отделения Бел. ж. д.
В. Г. Редько.

Зеньчук, Н. Ф.

3-56 Основы прогнозирования и планирования в экономике: учеб.-
метод. пособие для студентов экономических специальностей /
Н. Ф. Зеньчук ; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т
трансп. – Гомель : БелГУТ, 2009. – 90 с.
ISBN 978-985-468-548-9

Рассмотрен ряд общих закономерностей, задач, проблем, с которыми имеют дело специалисты, занимающиеся разработкой прогнозов и планов, а также возможные способы решения задач, возникающих в процессе прогнозирования-планирования.

Материал пособия изложен в рамках единой системы и включает методологические основы, прогнозирование и планирование на уровне предприятия (на уровне микроэкономики) и прогнозирование и планирование на уровне государства (на уровне национальной экономики).

Предназначено для студентов экономических специальностей.

УДК 338.2(078.5)
ББК 65.23

ISBN 978-985-468-548-9

© Зеньчук Н. Ф., 2009
© Оформление. УО «БелГУТ», 2009

О Г Л А В Л Е Н И Е

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ	6
2 ПЛАНОВОСТЬ, ЦЕНТРАЛИЗМ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ	8
2.1 Понятие плановости и централизма	8
2.2 Место и роль планирования в различных экономических системах	9
2.3 Особенности функционирования рыночной и плановой экономических систем	14
2.4 Размеры и управляемость планового центра	18
2.5 Государственное регулирование	21
2.5.1 Необходимость государственного регулирования	21
2.5.2 Содержание государственного регулирования экономики	23
2.5.3 Границы государственного воздействия на экономическую систему	25
3 МЕТОДОЛОГИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ	28
3.1 Понятие и основные элементы методологии прогнозирования и планирования	28
3.2 Основные методологические принципы прогнозирования и планирования	29
3.3 Использование показателей в прогнозировании и планировании	33
3.3.1 Происхождение системы показателей предприятия и её назначение	33
3.3.2 Виды показателей	36
3.4 Методы прогнозирования и планирования	39
3.4.1 Многообразие методов прогнозирования и планирования	39
3.4.2 Генетический и целевой подходы (методы)	39
3.4.3 Метод «написание сценария»	40
3.4.4 Метод сетевого планирования	41
3.4.5 Метод «дерево целей»	42
3.4.6 Балансовый метод (подход)	43
3.4.7 Системный метод (подход)	44
3.4.8 Формализованные методы	44
3.4.9 Интуитивные методы (методы экспертных оценок)	50
3.4.10 Общенаучные методы	53
4 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ НА УРОВНЕ МИКРОЦЕНТРА (ПРЕДПРИЯТИЯ, ФИРМЫ)	56
4.1 Общая логика прогнозирования и планирования на уровне микроцентра (предприятия, фирмы)	56
4.2 Основные объекты прогнозирования-планирования на уровне микроцентра (предприятия, фирмы)	57
4.2.1 Объём продаж	57

4.2.2	Инвестиции	58
4.2.3	Риски	59
4.2.4	Производственная программа	60
4.2.5	Потребность в персонале	62
4.2.6	Средства на оплату труда	63
4.2.7	Потребность в материально-технических ресурсах	63
4.2.8	Издержки	65
4.2.9	Финансы	66
4.3	Виды планов на уровне предприятия	67
4.3.1	Система планирования на предприятии	67
4.3.2	Стратегическое (перспективное) планирование	69
4.3.3	Текущее (годовое) планирование	72
4.3.4	Оперативное планирование	72
4.3.5	Бизнес-план	73
5	ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ НА УРОВНЕ МАКРОЦЕНТРА (НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА)	76
5.1	Общая логика прогнозирования и планирования на уровне макроцентра (государства)	76
5.2	Основные объекты прогнозирования-планирования на уровне макроцентра (государства)	77
5.2.1	Экономический рост	77
5.2.2	Социальное развитие и уровень жизни населения	77
5.2.3	Взаимодействие общества и окружающей среды	78
5.2.4	Научно-техническая сфера и инновационная деятельность	79
5.2.5	Реальный сектор экономики	80
5.2.6	Потребительский рынок	80
5.2.7	Институциональные преобразования и предпринимательская деятельность	80
5.2.8	Кредитно-денежные отношения, платёжный баланс и валютный курс	81
5.2.9	Налоговая система и бюджетная политика	82
5.2.10	Социально-экономическое развитие регионов	82
5.3	Виды прогнозов и планов на уровне государства	82
5.3.1	Система прогнозирования-планирования на уровне государства	82
5.3.2	Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь	84
5.3.3	Основные направления социально-экономического развития на долгосрочную перспективу	85
5.3.4	Программа социально-экономического развития на среднесрочный период	86
5.3.5	Годовой прогноз социально-экономического развития	87
	Список литературы	88
	Приложение А Содержание рабочей программы по дисциплине «Прогнозирование и планирование экономики»	89

ВВЕДЕНИЕ

Эффективное управление предприятием, отраслью, страной в целом основывается на предвидении в развитии экономики. Предвидение выражается прогнозами и планами.

Предвидение осуществляется на основе знаний об объекте, явлении, процессе, о будущем которого мы хотели бы иметь представление. Эти знания, как правило, далеко не полные. Поэтому прогнозирование-планирование представляет собой в большей степени познавательный и творческий процесс, а не формальный расчёт по готовой проверенной методике.

Тем не менее, существует ряд общих закономерностей, задач, проблем, с которыми имеет дело каждый специалист, занимающийся разработкой прогнозов и планов. Данные вопросы и возможные способы решения возникающих в процессе прогнозирования-планирования задач изложены в пособии. Дано общее представление о прогнозировании и планировании и раскрыто их место и значение в различных экономических системах (разд. 1, 2). Приведены методологические основы, т. е. общие принципы, подходы и приёмы, используемые в процессе составления прогнозов и планов (разд. 3). Рассмотрены прогнозирование и планирование на уровне предприятия, т. е. в микроэкономике (разд. 4) и на уровне государства, т. е. в макроэкономике (разд. 5).

1 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ

Любому субъекту экономических отношений необходимо иметь представления о будущем, чтобы приспособливаться к окружающей среде, существовать в ней и развиваться.

Представление о будущем, о возможных вариантах его развития, сделанное на основе достигнутых научных знаний, называется **прогнозом**.

Слово «прогноз» происходит от греческого *pró* – вперёд и *gnōsis* – знание, соответственно *prógnōsis* – предвидение, предсказание. Первоначально означало предсказание хода болезни, а затем вообще всякое конкретное предсказание.

Субъекты экономических отношений, имея предположения о возможных вариантах развития событий в будущем, предпринимают активные действия, чтобы направить развитие событий по приемлемому для них варианту, самим приспособиться (подготовиться) к предстоящим изменениям и достичь своих целей.

Заранее намеченный порядок, последовательность действий, направленных на достижение конкретных целей в определённые сроки, называется **планом**.

Слово «план» происходит от латинского *planum* – плоскость и первоначально означало чертёж здания.

? *Что появляется раньше – план или прогноз?*

Этот вопрос сродни вопросу о том, что появилось раньше – курица или яйцо. В сфере экономики прогнозирование и планирование – неотделимые друг от друга процессы, точнее, это один непрерывный процесс – прогнозирование-планирование. Никакой план невозможно составить без прогноза, и никакой прогноз в экономике не составляется просто так – он используется экономическими субъектами для планирования своих активных действий.

Наряду с категориями «прогноз» и «план» широкое распространение имеет и ряд других: концепция, мероприятие, программа. Имея общую

экономическую природу, каждая из них выступает составной частью плана, в то же время сохраняет и свою самостоятельность.

Концепция – руководящая идея, общий замысел, т. е. основной путь следования для достижения поставленной цели в плане или программе.

Мероприятие – намеченная к реализации конкретная мера воздействия для решения поставленной задачи. Как правило, носит локальный характер и выступает в качестве составной части плана.

Программа – документ, представляющий собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс социально-экономических и других заданий и мероприятий, направленных на решение определённой проблемы. Чаще всего программы являются составной частью плана и призваны выделить приоритетные направления развития народного хозяйства (обеспечение населения некоторыми видами потребительских благ, развитие отдельных видов промышленного производства, транспорта и др.).

2 ПЛАНОВОСТЬ, ЦЕНТРАЛИЗМ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ

2.1 Понятие плановости и централизма

Понятие «план» неразрывно связано с понятиями «плановый центр» и «централизм».

Планировать развитие экономики (именно не просто наблюдать и прогнозировать, а по собственному усмотрению организовывать экономику) возможно только в определённых границах, в пределах структуры, подчинённой единому центру (рисунок 1).

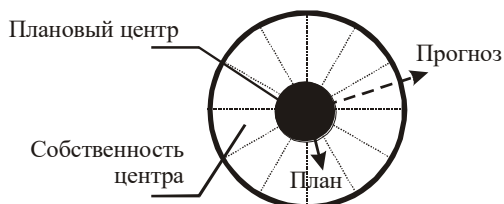


Рисунок 1 – Плановый центр, ограниченный рамками собственности

Например, можно задумать, как распорядиться своим семейным бюджетом или спланировать и осуществить перестановку мебели в пределах своей квартиры. Но для хозяев из соседских квартир ваши плановые решения мало что значат. Там есть свои планирующие центры со своими целями. Аналогично собственник-предприниматель может запланировать и организовать экономику внутри своей фирмы, но не внутри других, конкурирующих с ней фирм, принадлежащих другим собственникам. Поведение других фирм ему остаётся только прогнозировать.

? *Чем ограничены возможности планового центра (предприятия, фирмы) в планировании и организации экономики по своему усмотрению?*

Плановый центр, как правило, ограничен рамками принадлежащей ему собственности. За пределами своей собственности экономику можно в большинстве случаев только пытаться предвидеть, т. е. прогнозировать, но не планировать.

Таким образом, в рамках собственности, принадлежащей центру, действует принцип плановости и принцип централизма. Каждый центр осуществляет планирование, и это обязательное условие его функционирования. Все цели и задачи развития экономики в пределах планового центра подчинены целям центра (собственника). Экономическая система, заключённая в пределах планового центра, называется **плановая экономика**.

2.2 Место и роль планирования в различных экономических системах

На сегодняшний день в мире наблюдается многообразие экономических систем, которые существенно отличаются друг от друга.

? *Чем рыночная экономика отличается от плановой с точки зрения планирования?*

Если национальная экономическая система основывается на частной собственности и состоит из множества обособленных центров планирования – частных собственников, внутри каждого из которых действует принцип централизма и плановости (т. е. плановая экономика), а взаимодействие этих центров между собой осуществляется по правилам конкурентной рыночной экономики – по правилам рынка (рисунок 2), то такая система называется **чистая рыночная экономика**.

В чём состоят правила рынка?

В рыночной системе производители (плановые центры) и потребители действуют добровольно и, прежде всего, ради экономической выгоды или личного удовлетворения. Фирмы самостоятельно принимают решения о покупке ресурсов и выпуске продукции, и сами, своей собственностью, несут ответственность за результаты принятых ими решений.

Производственные и потребительские контракты заключаются добровольно на основе договорённостей между покупателями и продавцами, с использованием денег, по ценам, складывающимся на рынках. Хотя хозяйствующие субъекты отличаются друг от друга по своей экономической «власти», отношения между индивидами и фирмами по своей природе являются горизонтальными; в сущности эти отношения добровольны и неиерархичны.

Чистой («стопроцентной») рыночной экономики никогда не существовало, однако считается, что Англия XIX века была близка к ней.

Плановый центр (плановая экономика) может иметь какие угодно размеры – от мелкого бизнеса, типа одного физического лица, до

огромной корпорации со множеством структурных подразделений, например, железной дороги, или даже государства.

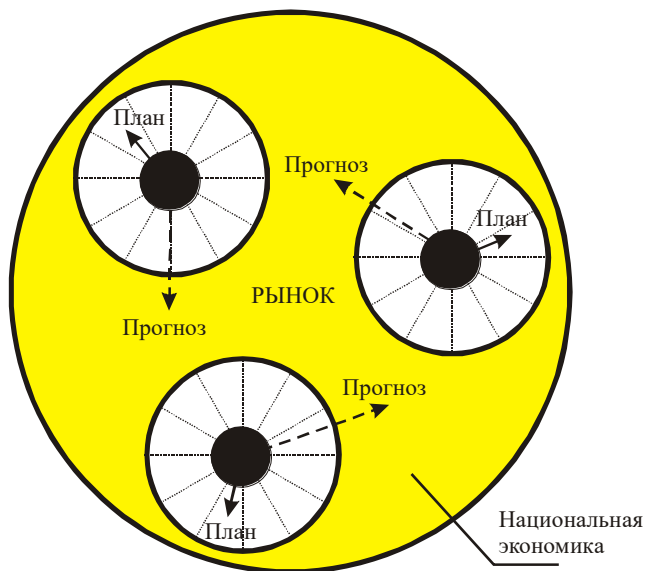


Рисунок 2 – Чистая рыночная экономика – множество центров планирования

Так вот, если производственная собственность централизована в масштабах государства и плановым центром является аппарат управления страны, значит, в стране действует принцип не рыночной экономики, а принцип всеобщего централизма и всеобщей плановости в масштабах государства. Такую экономику называют **командно-административной** или **просто плановой** (рисунок 3). Экономика внутри любого планового центра, будь он размером с фирму или с государство, – плановая.

? *Как функционирует командно-административная экономика?*

В командно-административной экономике управление осуществляется многоуровневой иерархией. Наивысший уровень иерархической пирамиды принимает наиболее важные решения и разрабатывает основные положения плана для национальной экономики. План направляется по иерархической лестнице к низшим её уровням. По мере продвижения вниз план детализируется и исполняется. В такой системе возможно как наличие торговли по установленным

государством ценам, так и отсутствие таковой, когда блага просто распределяются в соответствии с решениями вышестоящих уровней иерархии. Отношения между индивидами в такой системе являются вертикальными.

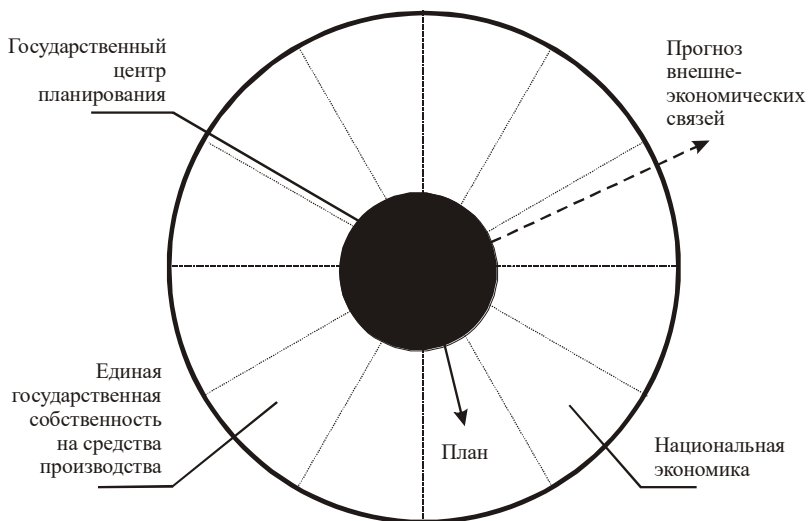


Рисунок 3 – Командно-административная экономика – единый плановый центр в масштабах страны

Характерным примером плановой экономики являлся бывший СССР и страны так называвшегося социалистического лагеря.

? *Существуют ли принципиальные различия в функционировании плановой экономической системы размером с государство и плановой экономической системы размером с предприятие, фирму?*

Плановая экономика есть плановая экономика, независимо от её размера. Экономическая система какого-либо предприятия (планового центра) и экономическая система бывшего СССР работают на одних и тех же принципах. Просто за счёт больших размеров многие закономерности, характерные для плановой экономики, видны на примере СССР лучше, чем на примере малой фирмы. Поэтому в пособии неоднократно упоминается экономика уже не существующего государства СССР в качестве наглядного примера.

Таким образом, в экономической теории принято выделять два в корне отличных между собой способа организации экономических отношений на уровне национальной экономики – рыночную экономику

и плановую экономику. В плановой (командно-административной) экономике, где собственность на средства производства централизована в руках государства, существует единый центр планирования, а в рыночной экономике со множеством частных собственников – множество планирующих центров.

? *Что из себя представляют современные национальные экономические системы с точки зрения планирования? Чем они отличаются друг от друга?*

Ни одна национальная экономика в современном мире не является чистой рыночной или плановой. Между двумя крайними вариантами – чистой рыночной и плановой экономикой – существует множество промежуточных вариантов организации экономики, которые сочетают в себе множество частнособственных плановых центров с наличием государственного планового (регулирующего) центра и определённой доли экономики, основанной на государственной собственности (государственный сектор). Такие модели называют смешанной экономикой (рисунок 4).

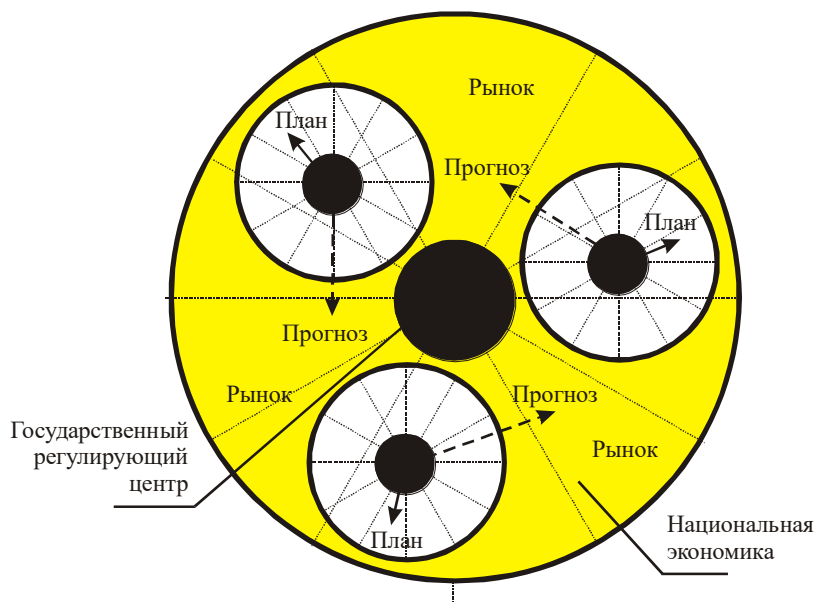


Рисунок 4 – Смешанная экономика – сочетание рыночной экономики с государственным регулированием

? *Отличаются ли способы воздействия на национальную экономику государственного планового центра в смешанной экономике и*

государственного планового центра в командно-административной (плановой) экономике?

Действующие на сегодняшний день в различных странах модели экономики отличаются друг от друга в зависимости от доли государственной собственности, степени и способов государственного воздействия на экономику. Однако государство, участвуя в экономических процессах, не должно ущемлять самостоятельность плановых центров более низкого порядка (указывая им, что и как делать), становясь, таким образом, единственным и всеобщим для страны плановым центром. В противном случае, при потере самостоятельности субъектами хозяйствования, экономика превращается в командно-административную. Роль государственного центра (макроцентра) в смешанной экономике, в отличие от командно-административной, в основном не планирующая, а прогнозирующая и косвенно регулирующая.

На сегодняшний день выделяют следующие модели смешанной экономики:

- саксонскую (США, Канада, Англия) – с наиболее широкой свободой предпринимательства;
- западноевропейскую (Франция, Италия, Испания, Португалия) – активное государственное регулирование, большая доля государственного сектора;
- социально ориентированную (Германия, Австрия, Голландия) – подчеркнута социальная направленность роли государства;
- скандинавскую (Швеция, Дания, Норвегия) – паритетность государственного и частного капитала, ярко выраженная социальная направленность;
- патерналистскую (Япония) – усиленное государственное регулирование, использование традиций в современном способе производства.

Если в масштабах национальной экономики действует единый плановый центр, подвержен ли он конкуренции?

На международном уровне экономические системы различных стран (будь то плановые экономики, построенные на принципе всеобщего централизма, или смешанные экономики, имеющие множество центров планирования, деятельность которых регулируется государственным центром) взаимодействуют между собой по правилам рыночной конкурентной экономики так же, как и частнособственные плановые центры в пределах рыночной национальной экономики.

На международном уровне между собой конкурируют не только государства, но и частнособственные плановые центры различных стран.

?

Какой вид экономической системы появился исторически раньше: рыночная экономика или плановая?

Если рассматривать явление плановости в экономике на микроуровне, то можно сказать, что организация отношений между людьми на основе принципов плановости и централизма, т. е. когда люди подчиняются друг другу по иерархическому принципу для производства продукции, ведения войны и других целей, существует с незапамятных времён и является одной из основ функционирования человеческого общества. Также давно в человеческом обществе действуют и отношения, при которых субъекты хозяйствования действуют самостоятельно, по своему усмотрению, и сами несут ответственность за последствия своих решений, т. е. рыночные отношения. Оба этих вида отношений в обществе развиваются и совершенствуются на протяжении истории.

Если рассматривать явление плановости на макроуровне, т. е. в отношении национальной экономики, то следует отметить, что национальные экономические системы исторически развивались как рыночные. Экономика страны на начальной стадии экономического развития имеет признаки рыночной экономики: государство в ней не выступает в качестве единого центра планирования экономики, а существует множество субъектов хозяйствования, которые самостоятельно принимают решения о том, что производить и как, ориентируясь через цены на рынке. Рыночная экономика развивается естественным образом.

Плановая экономика в масштабах государства по сути впервые была создана в бывшем СССР в первой половине XX века. Для создания единой системы планирования в масштабах целого государства её идеологам понадобилось ликвидировать многочисленные плановые центры, основанные на частной собственности.

2.3 Особенности функционирования рыночной и плановой экономических систем

? *Как лучше для общества в целом – чтобы центров планирования было побольше или меньше?*

Заинтересованность в конечных результатах труда

? *Заинтересованы ли собственники плановых центров в повышении эффективности их функционирования?*

Особенностью отношений между плановыми центрами (т. е. в рыночной экономической системе) является то, что каждый собственник (каждый плановый центр) самостоятельно отвечает за последствия своих решений. В том случае, если какой-то собственник не желает совершенствовать свою хозяйственную деятельность, работает менее эффективно чем его конкуренты, то он разоряется,

теряет свою собственность и перестаёт существовать как плановый центр. Поэтому не требуется какого-то специального контроля «со стороны» за тем, чтобы субъекты хозяйствования постоянно повышали эффективность своей работы. Собственников заставляет совершенствоваться конкуренция.

? *Заинтересованы ли наёмные работники плановых центров в повышении эффективности их работы?*

Особенностью отношений внутри планового центра (т.е. в плановой экономической системе) является то, что люди, работающие в его структуре, не заинтересованы напрямую в конечных результатах работы именно данного планового центра. Это связано с тем, собственность планового центра и результаты его работы фактически принадлежат одному лицу – собственнику или небольшой группе лиц. Люди, работающие в структуре планового центра, в основном не являются его собственниками и поэтому заинтересованы в существовании и процветании данного планового центра не кровно, напрямую, а лишь косвенно, либо вообще не заинтересованы. Говоря упрощённо, они заинтересованы отсидеть как-нибудь рабочий день и получить зарплату побольше. Если на другом предприятии им предложат лучшие условия, то они переходят работать в структуру другого планового центра.

Кровно в процветании планового центра заинтересован только непосредственный собственник средств производства (при акционерной форме собственности – владелец контрольного пакета акций). Поэтому собственнику планового центра приходится постоянно придумывать, как создать косвенные стимулы для людей, работающих на его предприятии, на его собственности, и как контролировать этих людей. На протяжении истории идёт постоянный поиск средств, методов, систем стимулирования и контроля. В настоящее время эти средства, методы и системы являются одним из основных вопросов такой науки, как менеджмент. Однако следует отметить, что ни один из методов, известных на сегодняшний день, не действует так эффективно, как непосредственная конкуренция.

Таким образом, к повышению эффективности своей работы собственника стимулирует конкуренция с другими собственниками, а собственник придумывает косвенные стимулы для людей, работающих в структуре его планового центра.

Если рассматривать экономическую систему в масштабах страны, то в рыночной системе много центров, в которых думают о повышении

эффективности работы, в плановой (командно-административной) системе – один такой центр.

Самоорганизация. Важное свойство экономической системы со множеством центров планирования состоит в том, что система в целом работает без централизованного управления и чьего-либо принуждения. Сотням тысяч плановых центров (субъектов хозяйствования), каждый из которых преследует собственные интересы и обладает крайне ограниченной информацией, каким-то образом удаётся породить не хаос, но поразительно организованное общество, координировать свои действия с той высокой степенью эффективности и точности, которая необходима для производства огромного количества различных благ.

Рыночная система обладает определённым внутренним порядком и подчиняется определённым закономерностям. Основу её функционирования составляет сложный механизм самоорганизации, действующий через систему цен и рынков, механизм связи, служащий для объединения знаний и действий миллионов различных индивидов. Без помощи какого-либо центрального органа рыночная система решает одну из сложнейших проблем, которую можно себе только представить: проблему, охватывающую тысячи неизвестных переменных и отношений. Эту систему никто не изобрёл. Она просто развилась и постоянно изменяется и совершенствуется.

В пределах одного планового центра (будь то фирма или страна) принцип самоорганизации не действует. В такой системе в основном все решения принимает руководящий орган. Руководящий орган директивно указывает исполнителям, что нужно делать. Вопросы, по которым нет указаний руководящего органа, не решаются вообще, из-за отсутствия самостоятельности, экономической заинтересованности и инициативы у частей, из которых состоит такая система.

При больших размерах планового центра руководящий орган не справляется со своими задачами из-за огромного количества информации, которую он не в состоянии переработать. Так, например, экономика бывшего СССР была экономикой хронических дефицитов и складских запасов, потому что никакой плановый орган не в состоянии учесть изменение конкретных потребностей в таких масштабах, а тем более, оперативно на него реагировать.

Устойчивость. Чем больше разнообразие в любой сложной системе, в том числе и экономической, тем она устойчивей.

Если плановый центр существует в пределах фирмы и руководство выбирает ошибочный курс, то такая фирма в условиях конкуренции

терпит банкротство и перестаёт быть плановым центром. Ресурсы, которые раньше контролировались данным плановым центром, вовлекаются в оборот другими фирмами (центрами). На место неэффективного собственника приходят более эффективные собственники. Национальная экономика в целом при этом продолжает функционировать как ни в чём ни бывало.

Если же плановый центр существует в масштабах страны, то ошибочный курс руководства (а людям свойственно ошибаться) приводит к развалу всей системы и страны в ходе международной конкуренции, как это было с бывшим СССР.

Развитие. Разнообразие – обязательное условие развития любой системы, а единообразие в любой сложной системе, в т. ч. и в обществе, – это залог её будущего развала.

То, что сегодня представляется людям в силу их непонимания или незнания будущего как случайное и ошибочное, а может быть даже противоречивое, в дальнейшем может порой оказаться весьма перспективным и прогрессивным. Поэтому обществу необходимо разнообразие. Не надо мешать развитию разнообразия, лучшее всегда проявит себя в конкуренции. Один плановый центр не может обеспечить разнообразия.

Стремление к централизованному планированию зачастую обусловлено желанием быстрее достичь необходимого конечного результата.

? *Как быстрее достичь результата в какой-то сфере при ограниченности ресурсов?*

Это возможно лишь за счёт отвлечения этих ресурсов из других сфер. Наличие единого центра позволяет произвольно сосредоточивать ресурсы в какой-то одной сфере деятельности за счёт ограничения развития других. Тогда освоение космоса происходит за счёт ограничения «земных» интересов, военных задач – за счёт гражданских и т. д. Бывший Советский Союз имел самые лучшие танки и военные самолёты, но по кастрюлям и гражданским самолётам заметно отставал от Запада.

При таком подходе отдельные сферы развиваются ускоренно, но развитие системы в целом значительно замедляется и может идти даже в нежелательном направлении. Плановая экономическая система бывшего СССР продемонстрировала всему миру чудеса в периоды индустриализации, военного времени, послевоенного восстановления хозяйства, освоения космоса. Но, как показала жизнь, СССР в целом отстал по уровню жизни от развитых рыночных стран.

Успешно функционировавшая в чрезвычайных экстремальных условиях (голод, война, разруха) командно-административная система бывшего СССР оказалась несостоятельной в мирной жизни при поступательном эволюционном развитии общества.

Система рыночной экономики, которая, на первый взгляд, должна была бы срабатывать медленнее из-за отсутствия управляющего вмешательства, тем не менее, надёжнее обеспечивает поступательное эволюционное развитие.

2.4 Размеры и управляемость планового центра

Каждый плановый центр стремится разрастись до как можно больших размеров, взять под свой контроль как можно больше ресурсов и процессов и занять в итоге монопольное положение.

? *Почему каждый хозяйствующий субъект стремится занять монопольное положение?*

Конкуренция безжалостна к субъектам рыночной экономики и, прежде всего, к представителям среднего и малого бизнеса. Поэтому они стремятся от неё избавиться, подмяв под себя конкурентов, подчинив их своему контролю. Субъект хозяйствования стремится устранить своих соперников, конкурентов и всё, что стоит на пути, так как монополисту, на первый взгляд, уже ничего не мешает. Чем меньше остаётся конкурентных плановых центров и чем больше размеры монополиста, тем более предсказуемой для него становится работа его экономической системы. Став монополистом, субъект хозяйствования может планировать для достижения своих целей те экономические процессы, которые в конкурентной среде ему оставалось только прогнозировать.

Например, фирма, работающая на конкурентном рынке, не может диктовать потребителю цены на свою продукцию и накупаемые ею ресурсы и не может навязать потребителю свой товар. Она может только продавать свою продукцию по той цене, которая установилась на рынке в ходе конкуренции. Для такой фирмы большая удача угадать (правильно спрогнозировать), какой именно товар нужен потребителю.

Фирма, ставшая в какой-то сфере монополией, может назначать (планировать) цены (хотя возможности монополии в назначении цены тоже небезграничны) и может особо не заботиться о качестве и ассортименте своих товаров, поскольку у потребителя мало возможностей купить товары данного вида где-то ещё.

Конечный предел монопольности – это всеобщая государственная монопольность на всё и вся.

В рыночной экономике производители могут только прогнозировать, каким будет потребление товаров и услуг, и подстраиваться под потребителей. Непосредственно планировать потребление в масштабах страны в рыночной экономике немислимо.

В бывшем Советском Союзе, где была государственная монополия на всё, планировалось даже личное потребление. Составление планов на пятилетку начиналось с того, что плановики прикидывали, какие следует установить объёмы потребления по различным товарам. А поскольку у населения не было выбора, и оно нигде не могло купить товары, кроме тех, которые предлагал государственный производитель, то реализация этих товаров была гарантирована. А когда известны объёмы потребления и виды продукции, остаётся только спланировать производство, что в принципе не сложно.

? *Если монопольное положение так желательно субъекту хозяйствования и даёт ему такие преимущества, то почему в экономике до сих пор не установилась всеобщая монопольность (всеобщая плановость и централизм), например, на уровне государств или даже на уровне всей планеты?*

Ведь, на первый взгляд, в руках у монополиста сосредоточена огромная власть и, став монополистом, дальше давить более мелких конкурентов и захватывать оставшиеся сферы деятельности всё проще.

Например, в 20-х годах XX столетия Форд установил контроль над всем процессом производства автомобилей – начиная от производства железной руды и кончая продажей готового изделия. Однако спустя некоторое время у него появились конкуренты в рудной промышленности, в металлургии, обошли его, и на сегодняшний день Форд остался фактически только производителем автомобилей. И самый большой монополичный плановый центр – бывший СССР тоже распался.

В ограничении роста монополий отчасти есть заслуга государства, которое борется с монополиями при помощи антимонопольных законодательств. Однако трудно утверждать, что крупные монополисты не могут контролировать государственную власть. Тем более, в ряде случаев государство само является крупным монополистом. Если монополия установилась в масштабах страны, как например в бывшем СССР, – уже некому с ней бороться. Тем не менее монопольные плановые центры не растут до бесконечности и периодически распадаются.

Как говорил один персонаж из произведения писателя О'Генри: «Трест может лопнуть только изнутри». По всей видимости внутри самой монополии есть объективные причины, которые ограничивают

рост плановых центров (монополий) и время от времени приводят к их распаду.

Какое предприятие (плановый центр) способно оперативнее реагировать на изменения в ситуации на рынке – большое или маленькое?

Руководителю маленького предприятия его работа (производственный процесс, денежные потоки и т. д.) видна «как на ладони». Для руководителя крупного предприятия зачастую не очевидно, что конкретно происходит в его подразделениях. Руководитель большого предприятия физически не может охватить и переработать всю информацию о своём предприятии и оперативно отреагировать на изменения, произошедшие в спросе потребителей его продукции. Маленький плановый центр управляется более оперативно, чем большой, быстрее способен реагировать на изменения в спросе потребителей.

? *Каким предприятием (плановым центром) легче управлять – большим или маленьким?*

Чем больше плановый центр, тем больше уровней управления, тем хуже система управляется и тем дороже она обходится. Поскольку люди, работающие в структуре планового центра, в основном не являются его собственниками, и заинтересованы в конечных результатах работы планового центра не кровно, напрямую, а лишь косвенно (см. подразд. 2.3), за ними необходим постоянный контроль для добросовестного исполнения ими своих должностных обязанностей и во избежание злоупотреблений своим должностным положением для личной наживы за счёт предприятия, в котором они работают. Чем больше управленческий аппарат планового центра, тем больше его собственнику требуется контролёров, чтобы следить за его работой. Контролёров также необходимо контролировать, как и остальных, во избежание злоупотреблений с их стороны. Если плановый центр достаточно большой и контролёров достаточно много, то собственник уже не справляется сам с их контролем, и нужна дополнительная структура, которая бы контролировала контролёров в то время, как они контролируют управленческий персонал, в то время как управленческий персонал контролирует исполнителей нижнего уровня иерархии. И так далее. Таким образом, по мере роста предприятия содержание его управленческой структуры обходится всё дороже и дороже.

? *На каком предприятии (в каком плановом центре) больше лиц, заинтересованных в его существовании и развитии, – на маленьком или на большом?*

В плановом центре, большой он или маленький, есть только одно лицо, кровно заинтересованное в его процветании. Им может быть

только непосредственный собственник средств производства или хотя бы владелец контрольного пакета акций. Все остальные лица, работающие в плановом центре, заинтересованы в существовании именно данного планового центра лишь косвенно либо вообще не заинтересованы (см. подразд. 2.3). По мере роста структуры центра сил собственника (собственников) не хватает на решение возникающих проблем.

В итоге монополиста обходят более мелкие конкуренты, и монополия либо сама уменьшается, либо дробится на несколько самостоятельных плановых центров, либо распадается полностью (перестает существовать как плановый центр, а её ресурсы вовлекаются в оборот другими плановыми центрами).

Зачастую большие размеры планового центра обусловлены особенностями отрасли (естественные монополии), но за пределы этой своей отрасли монополист выйти не может.

Плановый центр растёт до тех пор, пока преимущества, связанные с его укрупнением, не перекрываются недостатками, главными из которых являются неуправляемость и отсутствие прямой (кровной) заинтересованности низовых звеньев.

2.5 Государственное регулирование

2.5.1 Необходимость государственного регулирования

Как уже было сказано, в современных рыночных экономиках кроме множества плановых центров, основанных на частной собственности, существует плановый центр более высокого порядка – государство.

? *Какими проблемами в национальной экономике занимается государство?*

Ни один локальный плановый центр (микроцентр) не имеет точного представления о функционировании национальной экономической системы в целом. Каждый плановый центр действует исключительно в своих интересах. Однако то, что выгодно каждому из имеющихся микроцентров в отдельности или какой-то группе плановых центров, вовсе не обязательно будет выгодно для общества в целом.

Таким образом, система, состоящая из множества самостоятельных плановых центров, не решает ряд вопросов, которые либо неизвестны, либо неинтересны, либо не под силу каждому самостоятельному плановому центру в отдельности.

Вот некоторые часто возникающие по данным причинам вопросы:

1 Тенденция к угасанию конкуренции. Конкуренция – главный контрольный и двигательный механизм рыночной экономики.

Конкуренция безжалостна к субъектам рыночной экономики (плановым центрам) и, прежде всего, к представителям малого и среднего бизнеса, поэтому они постоянно стремятся от неё избавиться – максимально уменьшить количество самостоятельных центров планирования (прибегают к слиянию фирм, вступают в сговоры и другие объединения, препятствуют появлению новых фирм и т. п.). Кроме того, в ряде отраслей количество самостоятельных плановых центров (предприятий) невелико по объективным причинам (естественные монополии). По мере ослабления конкуренции подрывается суверенитет потребителя, рыночная экономика теряет способность распределять ресурсы в соответствии с общественным и индивидуальным спросом.

2 Рынок в чистом виде не обеспечивает рациональных подходов к природопользованию и охране окружающей среды.

При отсутствии ограничений каждый плановый центр будет потреблять ресурсы из окружающей среды и выбрасывать туда отходы до тех пор, пока от неё ничего не останется. И это не потому, что субъекты хозяйствования не понимают, что они такими действиями наносят ущерб сами себе, а потому, что у них нет другого выхода: если какой-то один субъект хозяйствования истратит на заботу об окружающей среде больше, чем другие, он просто не выдержит конкуренции и перестанет существовать. Но если такой процесс не остановить, то все субъекты хозяйствования перестанут существовать в результате экологической катастрофы. «Только когда будет срублено последнее дерево и отравлен последний ручей, люди поймут, что деньги нельзя есть» (цитата из экологической рекламы).

3 Равнодушие рыночной системы к проблемам малоимущих и слабозащищённых слоёв населения. Цивилизованное общество должно защищать тех, кто не в состоянии позаботиться о себе сам: инвалиды, дети-сироты, пенсионеры и другие категории людей. Отдельно взятый плановый центр (субъект хозяйствования) возможно и может взять на себя заботу об отдельных лицах, относящихся к данной категории, (проявить меценатство), но это не решает проблемы в целом.

4 В рыночной экономике существует безработица. Никакой субъект хозяйствования в отдельности не станет заниматься проблемами безработных или тем более их трудоустройством, так как сделает в таком случае неэффективным своё производство и потерпит банкротство в ходе конкуренции.

5 Чисто рыночная система, состоящая из множества самостоятельных плановых центров, неспособна учесть всех выгод и издержек, связанных с производством и потреблением определённых товаров и услуг, которые

приносят выгоду не отдельным плановым центрам (субъектам хозяйствования и потребителям), а обществу в целом: народное образование, фундаментальные научные исследования, культура, космонавтика, строительство объектов инфраструктуры (автомагистралей, метрополитенов) и т. д. Эти темы или не интересны (не выгодны), или не под силу отдельному микроцентру, но, тем не менее, при их реализации все субъекты хозяйствования извлекают из этого выгоду.

6 Микроцентры по отдельности не могут в случае необходимости корректировать работу экономической системы в целом. Необходимость корректировки работы экономической системы возникает время от времени, так как в рыночной экономике присутствуют такие явления, как инфляция и спады производства, а также всевозможные природные и экономические экстремальные ситуации (наводнение, война, засуха и т. п.).

Данные и другие проблемы, которые не в состоянии решить ни один микроцентр в отдельности, частично может разрешить единый для всей национальной экономической системы плановый центр более высокого порядка – государство. (Однако как уже упоминалось выше, наличие в экономике этого центра не должно приводить к потере самостоятельности частнособственными плановыми центрами).

Воздействие государства на экономическую систему с целью корректировки её работы и компенсации недостатков называется государственным регулированием.

Государственное регулирование экономики – это целенаправленная деятельность государства в лице соответствующих законодательных, исполнительных и контролирующих органов, которые посредством системы различных форм и методов обеспечивают достижение поставленных целей и решение важнейших экономических и социальных задач соответствующего этапа развития экономики, регламентируют хозяйственные отношения в обществе.

2.5.2 Содержание государственного регулирования экономики

? *Что из себя представляет государственный плановый центр (макроцентр)? Какие механизмы и рычаги имеются у государства для воздействия на экономику?*

Государство (макроцентр) представляет собой систему органов и учреждений, построенных по иерархическому принципу, осуществляющих функции власти.

Одна из функций государства (макроцентра) состоит в том, что оно **устанавливает обязательные правила поведения для микроцентров**

(«правила игры»), которые закрепляются в виде системы правовых норм и актов, следит и обеспечивает их выполнение.

Здесь относятся защита прав и собственности, законодательное регулирование взаимоотношений между потребителями, производителями, наёмными работниками, поддержание общественного порядка, защита конкуренции, борьба с монополизмом, лицензирование, стандартизация, квотирование и др.

Кроме того, государство **занимается вопросами, которые порознь неинтересны микроцентрам**: наука, экология, социальные вопросы, культура, космонавтика, строительство объектов инфраструктуры и пр.

Для того чтобы обеспечить выполнение «правил игры» микроцентрами и чтобы обеспечить решение проблем, которые микроцентры не в состоянии решить порознь, государство (макроцентр) должно иметь средства для покрытия связанных с этим расходов, в т. ч. для содержания структур, которые решают данные вопросы (государственный аппарат, армию, внутренние войска и т. п.).

? *Откуда берутся средства, за счёт которых содержится общий макроцентр со всеми его расходами?*

Государство (макроцентр) содержится за счёт средств, которые, в основном, собираются с населения и предприятий (плановых центров нижнего уровня) в форме налогов. Годовой финансовый план доходов и расходов государства называется **государственным бюджетом**.

Процесс сбора налогов и других платежей с микроцентров не просто формирует государственные доходы, но и является мощным рычагом воздействия на функционирование микроцентров, а стало быть, и всей экономической системы в целом. Повышая или понижая налоги, изменяя их структуру, государство может подавлять или стимулировать активность микроцентров, направлять их действия в определённое русло. При этом микроцентры не теряют самостоятельности.

Такой способ воздействия государства (макроцентра) на экономическую систему при помощи сбора его доходов и осуществления расходов называется **налогово-бюджетной политикой**.

Государство также может воздействовать на экономику через кредитно-денежную систему.

Кредитно-денежная система – это совокупность кредитно-расчётных отношений, форм и методов кредитования, финансово-кредитных институтов, регулирующих спрос и предложение денег, количество денег в обращении.

Кредитно-денежное регулирование является функцией центрального банка страны. Воздействуя на денежную массу,

банковскую ликвидность, на ссуды и инвестиции коммерческих банков, их резервные позиции, центральный банк влияет на процесс воспроизводства, занятость, уровень доходов, цен и т. д.

Поскольку основу механизма саморегулирования рыночной экономики составляют цены, государство для воздействия на экономику в ряде случаев прибегает к контролю над ценами. Такое воздействие государства на экономику называется **ценовым регулированием**.

Распространенным способом воздействия на экономику является контроль государства над ввозом из-за рубежа (импортом) и вывозом за рубеж (экспортом).

Законодательное, налогово-бюджетное и кредитно-денежное – это наиболее часто используемые способы воздействия на экономическую систему со стороны макроцентра (государства). Но в принципе государство может использовать любые доступные ему способы воздействия, лишь бы это шло на пользу обществу в целом и не приводило бы к потере самостоятельности микроцентрами.

? 2.5.3 Границы государственного воздействия на экономическую систему

Чем определяются границы государственного воздействия на экономику?

Минимум государственного вмешательства в экономику состоит в том, что государство защищает права собственников (микроцентров) и следит за тем, чтобы они соблюдали существующие правила взаимодействия, «правила игры», без которых взаимодействие между людьми, в т. ч. в экономической сфере, становится невозможным.

Максимальным пределом государственного вмешательства является потеря самостоятельности частнособственными плановыми центрами, когда вся экономика становится государственной и директивно управляется одним государственным плановым центром.

Между двумя крайностями возможно бесчисленное множество вариантов. Законодательство может давать субъектам хозяйствования минимум ограничений или оставлять довольно тесные рамки для их действий. Через госбюджет может перераспределяться 20 или 80 % национального дохода. Банковская система может просто выдавать кредиты всем желающим брать их под установившийся процент, либо выдавать их только конкретным предприятиям под строго определённые виды деятельности. Государство может установить контроль над ценами только в определённых отраслях, где действует естественная монополия, либо контролировать ценообразование в подавляющем большинстве видов деятельности.

В каждом конкретном случае для каждой конкретной страны вопрос государственного регулирования решается по-своему, что является одной из причин многообразия существующих моделей рыночной экономики.

Глубина проникновения государства (макроцентра) в экономические процессы ограничена интересами собственников (микроцентров) и возможностями самого государства.

Любая медаль имеет две стороны. Наличие общего макроцентра в экономике несёт в себе не только преимущества, но и недостатки.

1 Увеличение государственного сектора может происходить за счёт вытеснения частной собственности, что ведёт к уменьшению количества плановых центров, а следовательно, к снижению возможностей саморегулирования экономики, её устойчивости и разнообразия.

? *Могут ли государственные предприятия конкурировать в определённой сфере деятельности на равных условиях с частными?*

Как показывает практика, государственные предприятия не работают с той же эффективностью, что и частные. Это объективно связано в первую очередь с более низкой заинтересованностью в конечных результатах работы у руководства и работников предприятий государственной (по сути «ничейной») формы собственности по сравнению с частной формой собственности. Люди решают свои проблемы за счёт ничейной собственности, не стремятся приумножить её, сделать более эффективной.

По этой причине, если в какой то сфере деятельности есть одновременно и государственные и частные предприятия, государство вынуждено создавать неравные условия для них, например, делать различия в хозяйственном законодательстве, давать дотации, субсидии, снижать налоги государственным предприятиям и другими способами поддерживать их.

Как правило, сочетание государственных и частных предприятий в одной сфере деятельности не может сохраняться на протяжении длительного периода времени. Либо государственное предприятие доводится до банкротства, и остаются только частники, либо наоборот, государство объявляет данную сферу деятельности государственной монополией, и частники не могут уже в ней участвовать.

2 Государственный центр нужно содержать за счёт микроцентров, и чем он больше – тем больше расходы на содержание.

3 Государственный аппарат состоит из людей, а людям свойственно ошибаться, и чем больше возможности воздействия государства на

экономику, тем больший ущерб может быть нанесен обществу в случае ошибок государственного управления.

4 Государственная сфера по своей природе характеризуется отсутствием прямой экономической заинтересованности, а следовательно, и инициативы у исполнителей. Эта сфера с трудом воспринимает новое и медленно реагирует на перемены.

? *Через какой сектор экономики приходят в жизнь новые товары, услуги, новые идеи, через государственный или через частный?*

Инновационный процесс, выпуск на рынок новых товаров и услуг, связан с большим риском, как в государственной сфере, так и в частной. Нововведение может оказаться неудачным. В случае успеха предприниматель получает вознаграждение в виде прибыли, которая покрывает предыдущие возможные неудачи. Государственный служащий не получает ничего либо получает вознаграждение, несоизмеримое с инновационным риском. В случае неудачи предприниматель рискует своим имуществом, госслужащий – своим «креслом». В государственной сфере люди, которые пытаются что-то предпринимать, первыми теряют свои кресла. Поэтому инновации приходят в жизнь в основном через частный сектор, через микроцентры.

5 Государственная сфера (государственное управление и государственная форма собственности) по своей природе несёт в себе семена коррупции и всевозможных злоупотреблений. *Можно ли сильно доверять субъекту, хозяйствующему на чужой собственности?*

Поэтому при определении необходимой степени проникновения государства в экономику и оценке эффективности такого воздействия, следует исходить из того, чтобы государственное регулирование решало проблем больше, чем создавало.

Ограничителем государственного вмешательства в экономику в некоторой степени является парламент, который разрабатывает и принимает законы, регламентирующие действия государственных органов власти. Однако и в деятельности парламента возможно проявление лоббизма, игнорирующего общие интересы экономики.

В экономической литературе встречаются такие понятия, как «государственное регулирование экономики» и «государственное вмешательство в экономику».

? *Чем государственное регулирование экономики отличается от государственного вмешательства в экономику?*

Эти два термина обозначают одно и то же – воздействие государства на экономическую систему. Ряд экономистов придерживается мнения, что в самой экономической системе заложены мощные механизмы, которые обеспечивают её развитие, и поэтому воздействие государства

на экономику должно быть минимальным. Эти экономисты негативно расценивают воздействие государства на экономику и используют в своих рассуждениях термин «государственное вмешательство в экономику». Другие экономисты наоборот считают, что национальная экономика не способна успешно функционировать без широкого государственного воздействия. Эти экономисты используют термин «государственное регулирование экономики».

3 МЕТОДОЛОГИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ

3.1 Понятие и основные элементы методологии прогнозирования и планирования

Всё разнообразие прогнозов и планов базируется на общей методологии.

Под **методологией прогнозирования и планирования** понимают совокупность подходов, принципов, показателей, методик и методов разработки и обоснования прогнозов и плановых решений, а также логики прогнозирования и планирования.

Методология постоянно развивается и совершенствуется.

Важнейшим составным элементом методологии прогнозирования и планирования являются **методологические принципы** – исходные положения, основополагающие правила формирования и обоснования прогнозов и планов.

Методы прогнозирования и планирования – это способы, приёмы, с помощью которых разрабатывают и обосновывают прогнозы и планы.

Показатели прогнозов и планов представляют собой количественное выражение прогнозных и плановых решений.

Методика является совокупностью рабочих методов, используемых для осуществления конкретных прогнозных и плановых расчётов и различных показателей. Она носит частный характер, подчинена методологии прогнозирования и планирования и входит в неё как основная часть.

Важным элементом методологии прогнозирования и планирования является логика. Под **логикой** прогнозирования и планирования понимается упорядоченная последовательность и обоснованность действий, связанных с разработкой прогнозов и планов.

К основным составляющим логики относят:

- формирование системы целей прогнозирования и планирования;
- анализ исходного уровня, т. е. состояния прогнозируемого и планируемого объекта в прошлом и настоящем, уточнение параметров и оценка уровня его развития;

- определение имеющихся ресурсов и тех, которые могут быть созданы в плановом или прогнозном периоде;
- согласование ресурсов и потребностей и выработка прогнозных и плановых решений.

3.2 Основные методологические принципы прогнозирования и планирования

Разработка прогнозов и планов основывается на методологических принципах.

Методологические принципы – исходные положения, основополагающие правила формирования и обоснования прогнозов и планов. К числу важнейших методологических принципов прогнозирования и планирования можно отнести следующие.

Принцип целенаправленности требует, чтобы в плане были чётко определены цели, которые предстоит достигнуть, и задачи, которые необходимо для этого решить.

Пример. Лежит человек под пальмой на берегу моря и ест бананы. Вдруг прибегает другой человек и кричит:

– Хватит лежать! Быстрее вставай! Сейчас пойдём, соберём бананы, повезём на рынок, там их продадим, пока цены не упали!

Лежащий под деревом спрашивает:

– Ну, и зачем это нужно?

– Как зачем? Заработаем на этом деньги.

– Зачем?

– Когда заработаем, тогда можно будет спокойно лежать под пальмой на берегу моря и есть бананы.

– Ну так я уже и так лежу на берегу моря и ем бананы...

Если вы собираетесь что-то делать, то желательно знать заранее, для чего вы будете это делать и к чему это может привести. План по своему определению – это задуманная последовательность действий, направленная на достижение конкретных целей.

Принцип приоритетности.

? *Можно ли включить в план на ближайший период времени все имеющиеся у планового центра цели и достичь их?*

Для достижения целей необходимы ресурсы. Ресурсы ограничены. Поэтому невозможно сделать всё и сразу. Необходимо выбирать для включения в план наиболее важные, приоритетные направления в развитии планового центра (предприятия или государства) и размещать цели и задачи в иерархической последовательности: по степени важности и по времени реализации.

Принцип определённости требует, чтобы в плане были определены конкретные сроки, исполнители, ответственные лица, величины показателей. В противном случае план, скорее всего, не будет выполняться. Так, например, если бы в плане учебного процесса не были установлены сроки сдачи экзаменов и ответственность за их сдачу, некоторые студенты вообще никогда бы не открывали конспект.

Принцип непрерывности прогнозирования и планирования, т. е. преемственности прогнозов, планов, подразумевает, что разработка прогнозов и планов должна вестись непрерывно. Конкретизировать данный принцип можно по-разному.

В бывшем СССР под непрерывностью планирования понималась стыковка одного плана с другим по периодам планирования. Государственный план утверждался на пятилетку, а внутри пятилетки разбивался по годам (рисунок 5). Приняв пятилетний план, стремились его выполнить и особо не заглядывали наперёд. По окончании пятилетки принимали следующий пятилетний план и т. д.

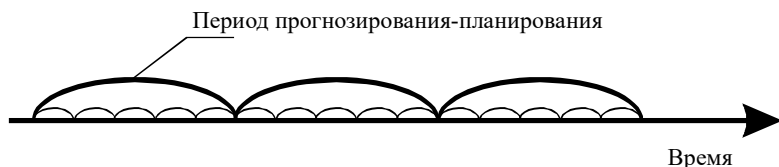


Рисунок 5 – Один период планирования стыкуется с другим

Первая пятилетка началась в 1933 году и длилась по 1938, вторая – 1939–1944 гг., но не была завершена, так как началась война. Затем начали планировать по пятилеткам календарным: 1946–1950, 1951–1955 и т. д. до 1986–1990 – последняя пятилетка. Ни один из пятилетних планов не был полностью выполнен.

? Почему не был полностью выполнен ни один из пятилетних планов?

Одной из причин является то, что невозможно предвидеть и запланировать всё, и чем дальше мы пытаемся заглянуть наперёд, тем меньше точность такого предвидения. Даже в командной экономике жизнь не стоит на месте. В ходе выполнения пятилетки возникали сбои, появлялись новые проблемы, которые надо было решать, но невозможно было предвидеть до начала пятилетки.

? Возможен ли другой подход к разработке прогнозов и планов?

В условиях рыночной экономики субъекты хозяйствования стараются осуществлять планирование таким образом, чтобы постоянно заглядывать

вперед не на отрезок времени, оставшийся до принятия следующего плана, а на отрезок времени одинаковой продолжительности (рисунок б). Например, составлять план не раз в пять лет на пять лет вперёд, а каждый год на пять лет вперёд. В каждом последующем году план на пять лет вперёд корректируется в соответствии с произошедшими в жизни изменениями.

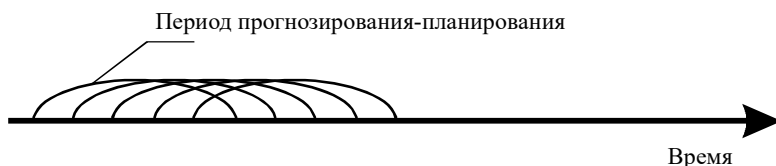


Рисунок б – Планирование на одинаковую перспективу

? *Период прогнозирования-планирования, на который субъект хозяйствования может и старается заглянуть вперёд, одинаков для всех субъектов или различен?*

Предприятие, производящее одежду, может планировать ассортимент своей продукции не более чем на 3–5 лет вперёд. Для предприятий, производящих самолёты, теплоходы, мощные турбины и т. п., период прогнозирования-планирования будет значительно больше – 20–30 лет.

Очевидно, что период прогнозирования-планирования различается в зависимости от субъекта планирования (планового центра), от состояния, в котором он находится. Кроме того, период прогнозирования-планирования будет изменяться в зависимости от состояния отрасли, рынков, национальной экономики и политики в целом. Но в любом случае субъект хозяйствования старается заглянуть вперёд как можно дальше, насколько это для него возможно.

? *Какой из двух приведенных подходов к планированию является более приемлемым?*

Рассмотрим пример. Водитель ведёт автомобиль в ночное время, освещая себе дорогу. Можно передвигаться следующим образом: включил фары, посмотрел на 200 метров вперёд, выключил фары, проехал эти 200 метров; снова включил фары, посмотрел следующие 200 метров, выключил фары, проехал и т. д.

Но так никто не ездит. Водитель не дожидается, пока кончится какой-то участок дороги – плановый период и начнётся следующий, а всё время старается видеть дорогу на какое-то максимально

возможное расстояние вперёд и постоянно корректирует свой план езды.

Второй способ планирования (постоянно на максимально возможную перспективу) является более приемлемым и применяется в большинстве случаев.

Тем не менее, на сегодняшний день при планировании на государственном уровне в некоторых случаях применяется первый способ (стыковка одного плана с другим). Это обусловлено отсутствием физической возможности регулярно корректировать огромный план.

Принцип альтернативности требует проведения многовариантных прогнозных и плановых разработок (альтернатив). Прогноз по своей сути является вероятностным суждением, так как объект прогнозирования может развиваться по различным траекториям. Соответственно и в плане должны быть предусмотрены различные варианты действий на случай отклонений ситуации от предполагаемой первоначально.

Главное при использовании этого принципа – отделить осуществимые варианты развития от неосуществимых в сложившихся и в предвидимых условиях. Здесь необходима градация альтернатив по вероятности их практической реализации. При этом каждой альтернативе может соответствовать комплекс проблем, что потребует изучения и определения дополнительных условий, выполнение которых позволит оценить возможность реализации данной альтернативы. На формирование альтернатив влияют и конкретные цели развития прогнозируемого объекта.

Принцип эффективности. Эффект – это, говоря другими словами, результат, а эффективность – это результативность, т. е. отношение результата к затратам по его достижению. Принцип эффективности требует осуществлять планирование таким образом, чтобы получить эффект побольше при затратах поменьше. Из всех возможных вариантов должен выбираться наиболее эффективный. Распространенным показателем эффективности работы предприятия является рентабельность – отношение прибыли предприятия к его расходам.

Принцип оптимальности. Оптимальный – наилучший, наиболее соответствующий определённым условиям и задачам. Из всех возможных вариантов должен выбираться наилучший с точки зрения заданного критерия оптимальности и заданных ограничений.

Принцип адекватности предполагает, что используемые при прогнозировании и планировании методы и модели отражают реальные процессы, происходящие в экономике. Модель может быть упрощенной, но она не должна упрощать, а тем более искажать действительность.

Принцип социальной направленности требует учёта и решения социальных проблем, предполагает, что прогнозирование и планирование развития экономики должны исходить из интересов человека и общества. На уровне государства принцип социальной направленности должен дополняться принципом социальной справедливости, который реализуется через систему социальных гарантий.

Принцип экологической направленности требует учёта и решения в ходе прогнозирования и планирования вопросов, связанных с экологией, с воздействием человека на окружающую среду.

Названные принципы прогнозирования и планирования являются основными (но не исчерпывающими) и лежат в основе конкретных методов и моделей прогнозирования и планирования.

3.3 Использование показателей в прогнозировании и планировании

3.3.1 Происхождение системы показателей предприятия и её назначение

Показатель – это величина, характеризующая объект, явление, процесс.

? *Зачем нужны показатели?*

Главный вопрос, который интересует собственника предприятия и людей, которые могут вложить в данное предприятие деньги – это эффективность его работы, т. е. отношение полученного полезного результата к затратам по его достижению. Эффективность работы предприятия может характеризоваться показателем рентабельности, который рассчитывается как отношение прибыли к расходам.

Для того чтобы предприятие в целом работало эффективно, нужно, чтобы эффективно работали входящие в него структурные подразделения.

? *Как определить, эффективно ли работает структурное подразделение (цех) предприятия?*

В большинстве случаев рассчитать эффективность работы структурного подразделения невозможно. Дело в том, что для структурных подразделений, как правило, невозможно объективно оценить конечный результат их работы. Структурное подразделение не производит конечного продукта, который мог бы продаваться на рынке, и таким образом была бы известна его цена и доходы структурных подразделений. Соответственно для структурного подразделения

невозможно объективно определить такие показатели, как доходы и прибыль. Можно подсчитать лишь расходы на работу данного структурного подразделения (цеха).

Затруднительно объективно оценить вклад (долю) подразделения в конечном продукте предприятия. Например, конечным продуктом работы железной дороги является перевозка, объём которой выражается показателем «приведенные тонно-километры». Для осуществления перевозочного процесса необходима одновременная работа множества структурных подразделений, в том числе станций, локомотивных депо, вагонных депо, дистанций пути и др. *Как оценить, какое из подразделений внесло больший вклад в создание конечного продукта – вагонное депо или локомотивное?*

Таким образом, для структурного подразделения не представляется возможным рассчитать показатель рентабельности. Поэтому приходится придумывать и применять системы показателей, составленные из показателей, которые характеризуют отдельные стороны работы подразделения, а не эффективность работы подразделения в целом.

Рассмотрим в качестве примера один из распространенных показателей, входящих в такие системы, – производительность труда.

Показатель производительности труда показывает, сколько продукции производится на единицу трудозатрат и рассчитывается путём деления объёма произведенной продукции (в натуральном или в стоимостном выражении) на рабочее время, затраченное на её производство (человеко-часы) либо на количество человек, участвовавших в её создании. Таким образом, производительность труда показывает, сколько продукции производится в расчёте на одну единицу трудовых ресурсов, т. е. характеризует эффективность использования трудовых ресурсов.

Можно ли ставить целью повышение производительности труда и задавать производительность труда для предприятия и для его структурных подразделений в качестве целевого показателя, т. е. такого, за выполнение которого предусмотрено поощрение, а за невыполнение – взыскание?

Производительность труда характеризует эффективность использования трудовых ресурсов, но не эффективность работы предприятия или структурного подразделения. Целенаправленное повышение производительности труда не всегда будет вести к повышению эффективности работы подразделения и предприятия в целом.

Если задаться целью повысить производительность труда, то способ для этого всегда найдётся. Одним из способов повышения

производительности труда является приобретение и использование более совершенного оборудования, которое может заменить собой человеческий труд и позволяет таким образом выпускать больше единиц продукции в расчёте на одного человека.

Например, на предприятии работает 5 человек и они выпускают за месяц 10 штук продукции, которая продаётся на рынке по цене 3 денежные единицы за штуку. Зарплата одного работника составляет 2 денежные единицы в месяц. Таким образом, производительность труда $10 / 5 = 2$ штуки на человека. Доходы предприятия $10 \text{ штук} \cdot 3 \text{ денежные единицы} = 30$ денежных единиц в месяц. Расходы предприятия $5 \text{ человек} \cdot 2 \text{ денежные единицы} = 10$ денежных единиц в месяц. Прибыль $30 - 10 = 20$ денежных единиц в месяц. Рентабельность $20 / 10 = 2 = 200\%$.

Если задаться целью повысить производительность труда, то можно приобрести станок или робота, который заменит собой, например, троих человек, а людей уволить.

После покупки станка в цеху остаётся работать 2 человека и цех по-прежнему выпускает 10 единиц продукции. Производительность труда $10 / 2 = 5$ единиц на человека, т. е. производительность труда повысилась.

? *Приведёт ли рост производительности труда к повышению эффективности работы предприятия?*

Может оказаться, что приобретённый станок, который заменил собой трёх работников, обходится в эксплуатации дороже, чем работники, которых он заменил. Допустим, для того чтобы станок работал, затрачивается 8 денежных единиц в месяц. Тогда расходы предприятия $8 \text{ денежных единиц} + 2 \text{ человека} \cdot 2 \text{ денежные единицы} = 12$ денежных единиц в месяц. Расходы предприятия выросли при неизменных доходах. Прибыль $30 - 12 = 18$ денежных единиц. Рентабельность $18 / 10 = 1,8 = 180\%$. В данном случае меры по повышению производительности труда привели к снижению эффективности работы предприятия.

Собственник заинтересован в первую очередь в повышении эффективности работы предприятия, поэтому он заменит работников на станок только в том случае, если станок будет обходиться дешевле, чем эти работники, и таким образом замена приведёт к повышению эффективности работы предприятия. Руководитель структурного подразделения, являющийся не собственником предприятия, а наёмным работником, заинтересован в выполнении доведенных ему показателей для того, чтобы получать зарплату и премию. Если поставить

руководителю структурного подразделения в качестве целевого показателя производительность труда, он всегда найдёт способ её повысить.

В связи с этим, в плановой экономике (на предприятии) нельзя обойтись одним целевым показателем. Наряду с производительностью труда распространены такие показатели, как фондоёмкость, фондоотдача, фондовооружённость, а также используются показатели, специфические для конкретных видов деятельности. При разработке плановых и прогнозных документов на всех уровнях используется, как правило, не отдельно взятый показатель, а система взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга показателей. Причём количество показателей, входящих в такую систему, имеет тенденцию увеличиваться с течением времени. Система показателей развивается.

При формировании такой системы показатели должны отвечать следующим требованиям:

- раскрывать сущность и содержание объекта (процесса, явления);
- комплексно отражать особенности объекта с позиции его вещественного и стоимостного состояния;
- соответствовать целям и задачам планирования;
- ориентировать на более полное и эффективное использование ресурсов, повышение качества работы во всех звеньях производства;
- иметь методологическое единство и сопоставимость с показателями учёта и статистики, системы национальных счетов;
- обладать способностью агрегироваться и дезагрегироваться;
- быть гибкими и адаптивными, что обеспечивает возможность, во-первых, формирования системы показателей, во-вторых, вхождения в систему более высокого или низкого порядка.

Система показателей, как правило, состоит из блоков, соответствующих различным аспектам воспроизводства. Основные **блоки показателей** прогнозирования и планирования обычно такие: показатели производства, трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов, капитальных вложений, природных ресурсов, научно-технического прогресса, финансов и денежного обращения, социального развития и уровня жизни населения, внешнеэкономических связей.

Система показателей прогнозирования и планирования изменяется в зависимости от условий функционирования экономики, целей и задач планируемого (прогнозируемого) периода.

3.3.2 Виды показателей

В зависимости от содержания и направления использования всю совокупность показателей, применяемых в прогнозировании и планировании, можно сгруппировать следующим образом:

- натуральные и стоимостные;
- количественные и качественные;
- абсолютные и относительные;
- синтетические и индивидуальные.

Кроме того, выделяют показатели утверждаемые, расчётные, индикативные, справочные, нормативы и лимиты.

Натуральные показатели характеризуют материально-вещественную сторону производства и измеряются в натуральных единицах (тонны, метры, километры, штуки и т. д.).

Ввиду многообразия типов и видов выпускаемой продукции (услуг), имеющей одинаковое назначение, используются **условно натуральные** показатели. Они устанавливаются путём приведения этого многообразия к единому измерителю через переводные коэффициенты. Например, все виды топлива можно представить в условном исчислении на основе теплотворной способности каждого вида. Ещё пример, объём работы железной дороги выражается показателем «приведенные тонно-километры», который рассчитывается как грузовые тонно-километры плюс пассажиро-километры, помноженные на коэффициент приведения пассажиро-километров к тонно-километрам.

Стоимостные показатели выражают результаты воспроизводственного процесса в денежном исчислении (производство валового внутреннего продукта, доходы и расходы предприятий, объемы реализованной продукции, амортизация основных средств и т. д.). Именно стоимостные показатели обеспечивают взаимную увязку всех разделов прогнозов, планов, программ, позволяют определить масштабы и структуру национальной экономики и экономики предприятия, её отдельных подразделений, установить важнейшие пропорции и т. д.

Количественные показатели характеризуют непосредственно количественные результаты производства или развития. Их отличительной особенностью является то, что количественные показатели одного наименования могут суммироваться.

Качественные показатели характеризуют качественную сторону экономического объекта, процесса, явления. Качественные показатели образуются в результате деления одних количественных показателей на другие. Их нельзя ни складывать, ни вычитать.

Абсолютные и относительные показатели отличаются характером их представления. Абсолютные показатели представляют количественные параметры объекта (объём производства продукции, услуг, число дошкольных учреждений, количество учащихся и т. д.). Они могут представлять объект (процесс, явление) как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Относительные показатели представляют объект в относительных величинах (в процентах роста или прироста объёма производства, в удельном весе). Они представляют объект относительно определённой базы.

В зависимости от степени охвата социальных и экономических процессов показатели подразделяются на **интегральные (синтетические) и частные (индивидуальные)**. Синтетические отражают сложные явления. Выступая как результат взаимодействия многих экономических, научно-технических и других факторов, они обобщают результаты производства или распределения. К ним относятся: валовой национальный продукт, национальный доход и др. Индивидуальные показатели выражают отдельные, конкретные экономические или социальные явления.

Утверждаемые показатели устанавливаются вышестоящими органами и доводятся до нижестоящих. Они носят обязательный характер и являются адресными. Это показатели государственного бюджета (республиканского, местного), государственный заказ, цены на социально значимую продукцию и т. д.

Расчётные показатели используются для дополнительной характеристики объекта (процесса, явления), а также для обоснования утверждаемых показателей; они носят вспомогательный характер.

Индикативные показатели выступают в качестве индикаторов (основных параметров), характеризующих социально-экономические процессы и явления, и используются при формировании индикативных планов, программ. В качестве индикаторов социально-экономического развития могут выступать показатели, характеризующие динамику, структуру, эффективность экономики, состояние финансов и т. д. Индикаторы носят рекомендательный характер.

Справочные (информационные) – это различного рода аналитические показатели типа: «в расчёте на душу населения», «на 10000 населения» и др., например, количество аптек на 10000 населения.

Лимит – это показатель предельно допустимой величины затрат ресурса для достижения определённых целей. Лимиты устанавливаются на ресурсы, наиболее значимые для функционирования предприятия или экономики страны в целом, играющие важную роль в формировании

показателей работы. Например, лимиты на топливо и электроэнергию. Лимиты представляют собой показатели в абсолютном выражении.

Нормативы показывают научно-обоснованную меру расхода ресурсов на единицу продукции, работ, услуг. Например, норматив расхода топлива или электроэнергии на 10000 тонно-километров перевозочной работы, расход муки на 1 т хлебобулочных изделий по утверждённой рецептуре. Нормативы представляют собой показатели в относительном выражении.

3.4 Методы прогнозирования и планирования

3.4.1 Многообразие методов прогнозирования и планирования

Под **методом прогнозирования-планирования** (от гр. *méthodos* – путь исследования, теория, учение) понимают приём, способ, посредством которого можно получить суждение о возможном состоянии какого-либо объекта в будущем.

При прогнозировании и планировании в экономике используются в сочетании самые разнообразные методы. В настоящее время насчитывается более 150 методов, отличающихся друг от друга степенью сложности, принципом действия, наличием, а также способами получения и обработки информации об объекте и др.

3.4.2 Генетический и целевой подходы (методы)

В процессе прогнозирования и планирования в экономике необходимо выявить связь между настоящим временем и предполагаемым будущим. Во времени можно мысленно передвигаться в двух направлениях – из настоящего в будущее, и наоборот, из будущего в настоящее.

При **генетическом подходе (методе)** сначала рассматривают ситуацию в прошлом, сложившуюся в настоящем ситуацию, выявляют сложившиеся тенденции развития и затем анализируют, какие могут быть варианты развития событий в будущем. То есть исследователь мысленно движется из настоящего в предполагаемое будущее.

При **целевом подходе (методе)** сначала задаются желаемые результаты (цели) развития, а затем исследуются способы их достижения. То есть исследователь мысленно двигается из предполагаемого (желаемого) будущего в настоящее.

Целевой и генетический подходы не являются взаимоисключающими в силу их противоположной направленности. Они дополняют друг друга. Исследуя будущее, мы всегда предполагаем

какую-то цель, а задавая определённую цель, мы в общих чертах предусматриваем способы её осуществления, исходя из сложившихся в прошлом и настоящем тенденций. Это делает невозможным использование на практике только генетического либо чисто целевого подхода. Если выдвигаемая цель никак не связана со складывающимися тенденциями, то не могут быть обоснованы и пути её достижения, а в этом случае прогноз теряет всякие научные основания. И наоборот, если предвидение отражает лишь сложившиеся тенденции, то исчезает возможность оценить перспективы их развития и необоснованно игнорируется возможность управления ими.

Соотношение между генетическим и целевым подходами может изменяться в пользу одного и другого. Это зависит от периода и специфики объекта прогнозирования. При прогнозировании с длительным периодом упреждения расширяется сфера применения целевого подхода, так как связь между перспективой развития и сложившимися тенденциями ослабевает. При небольших периодах упреждения чаще используется генетический подход.

От специфики объекта прогнозирования зависит возможность его регулирования. Если прогнозируемые процессы мало управляемы (например, демографические), то использование генетического подхода расширяется. При высокой степени управляемости объекта (например, динамика, структура производства) шире применяется целевой подход.

3.4.3 Метод «написание сценария»

Написание сценария – это метод установления логической последовательности событий, показывающей, исходя из существующей ситуации, как могут шаг за шагом развёртываться события в будущем. Описание, как правило, даётся в явно выраженных временных координатах.

Основное назначение сценария – определение генеральной цели развития объекта прогнозирования-планирования, выявление основных факторов фона, на котором развивается объект.

Сценарий вынуждает исследователя работать над деталями и процессами, которые он мог упустить, если бы ограничился абстрактными соображениями. Конкретная оценка, догадка или контекст, даже если впоследствии обнаруживаются их серьёзные недостатки, лучше, чем преднамеренный отказ от них, ведущий к прекращению всяких размышлений и исследований.

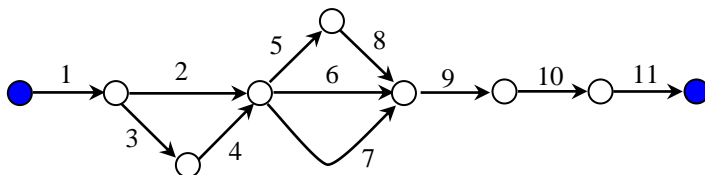
Сценарий может носить многовариантный характер и освещает несколько линий развития событий: оптимистическую – развитие событий в наиболее благоприятной ситуации; пессимистическую – развитие системы в наименее благоприятной ситуации; рабочие линии – развитие событий с учётом противодействия негативным факторам, появление которых наиболее вероятно.

В готовом виде сценарий должен быть подвергнут анализу.

3.4.4 Метод сетевого планирования

План представляет собой последовательность действий, работ, которые необходимо выполнить для достижения поставленной цели. Завершение одной работы служит началом другой. Однако даже в небольших планах список работ не всегда предполагает их последовательное выполнение. Какие-то работы могут начинаться одновременно или выполняться параллельно.

В таких случаях для эффективного планирования применяются сетевые методы (сетевое планирование). В качестве примера на рисунке 7 представлен сетевой график ремонта квартиры.



1 – доставка инструмента; 2 – подготовка кухни к ремонту; 3 – подготовка ванной к ремонту; 4 – подготовка туалета к ремонту; 5 – подготовка первой комнаты к ремонту; 6 – подготовка второй комнаты к ремонту; 7 – подготовка третьей комнаты к ремонту; 8 – подготовка коридора к ремонту; 9 – побелка потолков; 10 – поклейка обоев; 11 – покраска полов

Рисунок 7 – Пример сетевого графика

Сетевой график состоит из таких элементов, как «работы» и «события». Событие – это начало или окончание работы. Начальным (исходным) событием проекта называется момент начала первых работ проекта. Конечное (завершающее) событие характеризуется достижением поставленной цели. Сетевой график в этом случае отражает логическую последовательность событий, направленных на достижение поставленной цели.

На сетевом графике можно наглядно представить последовательность выполнения работ и оценить общую длительность выполнения проекта. Полный путь в сетевом графике – это непрерывная последовательность взаимосвязанных работ и событий (от начального до конечного). Помимо полного пути, по сетевому графику определяется критический путь – наиболее длинный путь последовательных работ и событий (от начального до конечного). Критический путь состоит из критических работ. Работа считается критической, если для неё резерв времени в плане проекта равен нулю. Как правило, задержка критической работы приводит к задержке всего проекта. Некритические работы имеют некоторый резерв времени. Задержка с выполнением не критической работы не приводит к задержке всего проекта, если величина задержки не превышает имеющийся для данной работы резерв времени.

С помощью сетевых графиков можно составить наиболее рациональный план проекта, установить строгую последовательность и очерёдность выполнения всех необходимых операций и действий, определить критические работы.

3.4.5 Метод «дерево целей»

Конечную цель, поставленную в плане, можно разложить на подцели (условия достижения цели) таким образом, чтобы выполнение всех подцелей приводило к достижению конечной цели. Каждую из полученных подцелей можно также разбить на более мелкие подцели и т. д., пока не будет достигнут уровень, на котором для всех подцелей имеются готовые средства достижения.

Если изобразить главную цель и подцели в виде точек на плоскости, а отношения между ними в виде линий, то получается фигура, напоминающая дерево (иерархическая структура) (рисунок 8). Поэтому данный метод прогнозирования-планирования называется «дерево целей».

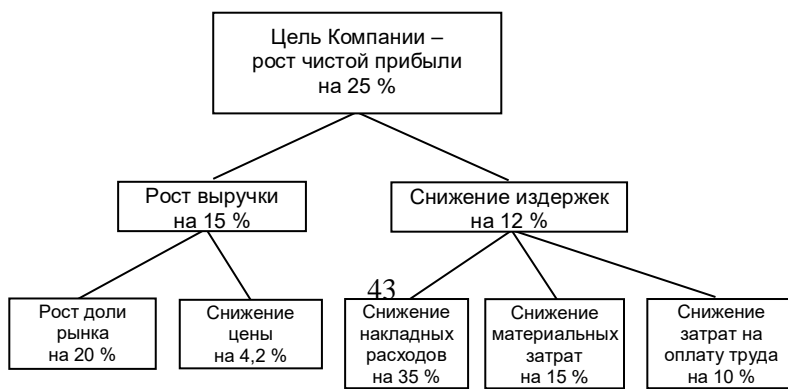


Рисунок 8 – «Дерево целей»

? *Как совместить целевые установки собственников и цели структурных подразделений предприятия, и какими критериями можно измерять степень достижения установленных целей?*

Совмещение целей производится путем последовательной декомпозиции цели верхнего уровня и построения «дерева целей». По каждой цели выбирается показатель, которым будет определяться достижение цели. По каждому показателю устанавливается его критериальное значение, которое будет определять успешность достижения цели.

Например:

- цель: обеспечение финансовой успешности компании;
- показатель – чистая прибыль;
- критерий – рост на 25 %.

Определяем, за счет чего мы этой цели достигаем:

- за счет роста выручки;
- за счет снижения затрат и т. д.

3.4.6 Балансовый метод (подход)

Есть предположение, что мир, в котором мы живём, устроен таким образом, что в нём ничего не появляется из ниоткуда и не исчезает в никуда (хотя иногда бывает трудно понять, куда что девается). Если что-то появилось в одном месте, то оно явно взято из другого места.

Сущность **балансового метода (подхода)** состоит в выявлении и количественном выражении отношений между сторонами какой-либо деятельности, которые уравнивают друг друга.

Например, чтобы получить определённое количество конечного продукта (товара или услуг), необходимо иметь соответствующее количество ресурсов, т. е. между ресурсами и конечными продуктами существует баланс (фр. *balance* букв. – весы).

Чтобы приготовить конечный продукт – яичницу – нужны ресурсы: яйца, масло, соль, сковородка, плита и труд повара. И если вы использовали для приготовления только три яйца, то яичница будет с тремя «глазами», но никак не с четырьмя.

При генетическом подходе реально достижимые варианты развития событий выявляются путём рассмотрения, во что можно превратить имеющиеся ресурсы и возможности, т. е. цепочка из настоящего в будущее выстраивается на основе балансовой увязки ресурсов и результатов.

При целевом подходе после того, как установлены желаемые результаты (цели), происходит балансовая увязка этих результатов с имеющимися ресурсами и возможностями, и тем самым выстраивается цепочка из будущего в настоящее.

Таким образом, при использовании генетического, целевого или других методов настоящее связывается с будущим путём балансовой увязки конечных результатов, целей (будущего) с имеющимися ресурсами и возможностями (настоящим).

Балансовый метод предполагает разработку балансов, представляющих собой систему показателей, в которой одна часть, характеризующая ресурсы по источникам поступления, равна другой, показывающей распределение (использование) по всем направлениям их расхода. Система балансов, используемых в прогнозировании и планировании, включает: материальные, трудовые и финансовые.

3.4.7 Системный метод (подход)

Система (от гр. *systēma* – целое, составленное из частей, соединение) – множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определённую целостность, единство.

Системный метод (подход) предполагает представление объекта исследования в виде системы, состоящей из нескольких условно-самостоятельных подсистем, которые, в свою очередь, также состоят из более мелких подсистем и т. д.

При **системном подходе** процесс выработки и обоснования любого решения отталкивается от определения общей цели системы и подчиняет достижению этой цели деятельность всех подсистем. Например, национальная экономика, с одной стороны, рассматривается как единый объект исследований, а с другой – как совокупность относительно самостоятельных объектов.

Системный подход предполагает создание системы показателей, методов, моделей, которые соответствовали бы содержанию каждого отдельного самостоятельного объекта и одновременно позволяли бы построить целостную картину возможного развития системы.

3.4.8 Формализованные методы

Некоторые экономические взаимосвязи и процессы можно описать с достаточной степенью точности при помощи формальных математических зависимостей – формул. На этой возможности основан ряд методов прогнозирования-планирования. Такие методы называются **формализованные** (лат. *forma* – образ, вид).

К формализованным методам относятся методы экстраполяции, корреляционно-регрессионные методы, методы математического моделирования и др.

Толчком к развитию формализованных методов, особенно методов моделирования, послужило применение электронно-вычислительной техники, позволяющей выполнять большие объёмы вычислений. В развитии формализованных методов обозначился новый этап – этап **экономико-математических методов** (ЭММ), соединивших в себе математическую теорию и возможности ЭВМ. ЭММ, основанные на методах прикладной математики и математической статистики, позволили значительно расширить возможности применения и направления использования формализованных методов. Появилась возможность глубже анализировать взаимосвязи в экономике, всесторонне обосновывать изменения экономических показателей, ускорять получение и обработку информации, осуществлять многовариантные расчёты планов, прогнозов, программ и выбирать оптимальный вариант по заданному критерию.

Экстраполяция (лат. *extra* – сверх, вне; *polio* – приглаживаю, изменяю) – заключается в изучении сложившихся в прошлом и настоящем устойчивых тенденций экономического развития и перенесении их на будущее. В математическом смысле экстраполяция означает распространение закона изменения функции из области её наблюдения на область, лежащую вне отрезка наблюдения. Тенденция, описанная некоторой функцией от времени, называется трендом. Функция представляет собой простейшую математико-статистическую (трендовую) модель изучаемого явления.

В общем виде экстраполяция осуществляется следующим образом:

– сначала собираются данные об изменении во времени какой-либо характеристики (нескольких характеристик) исследуемого объекта прогнозирования. Упорядоченные по времени наборы таких данных называются **динамическими (временными) рядами**;

– далее, на основе собранных данных (временных рядов) подбирается математическая зависимость (формула), которая наиболее близко описывала бы изменение во времени характеристики объекта прогнозирования.

В практических исследованиях наиболее часто применяются зависимости (формулы):

$$y = ax + b \text{ (линейная);}$$

$$y = ax^2 + bx + c \text{ (квадратичная);}$$

$$y = x^n \text{ (степенная);}$$

$$y = a^x \text{ (показательная);}$$

$$y = ae^x \text{ (экспоненциальная).}$$

Для определения числовых значений параметров зависимости наиболее часто используется метод наименьших квадратов (МНК) и его модификации. Суть МНК состоит в отыскании параметров математической зависимости (модели тренда), минимизирующих отклонения расчётных значений от соответствующих значений исходного ряда, т. е. искомые параметры должны удовлетворять условию

$$S = \sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - y_i)^2 \rightarrow \min ,$$

где n – число наблюдений;

\hat{y}_i – значение исходного ряда;

y_i – расчётное значение;

– получив математическую зависимость (формулу), можно подставить в неё любые значения времени (в т. ч. и будущего) и вычислить для этого времени значения характеристики объекта (в т. ч. и в будущем).

Сглаживание временных рядов используется как для выявления тенденций изменения, так и непосредственно для построения прогнозов. Для сглаживания рядов часто применяют метод скользящего среднего и метод экспоненциального сглаживания.

Метод скользящего среднего. Пусть $y_t = x_t + \varepsilon$ – стационарный, (т. е. имеющий тренда) динамический ряд. Скользящее среднее указанного ряда определяется по формуле

$$m_t = \frac{1}{n} \sum_{i=t}^{t-n+1} y_i$$

или, что то же самое, $m_t = m_{t-1} + (y_t - y_{t-n})/n$. Поскольку ряд стационарен, в качестве прогноза по методу скользящего среднего берут последнее найденное значение m_t .

Скользящее среднее имеет ряд особенностей. Для того чтобы начать процесс сглаживания, необходимо иметь в наличии $n - 1$ предыдущих наблюдений. Поэтому прогноз не может быть построен раньше чем через n моментов времени. Данным, включённым в процесс скользящего среднего, присваивается одинаковый вес, всем остальным – нулевой.

Для устранения последнего недостатка можно использовать процедуры скользящего среднего с убывающими весами, например,

$$m_t = 0,4y_t + 0,3y_{t-1} + 0,2y_{t-2} + 0,1y_{t-3} .$$

Указанные недостатки метода скользящего среднего преодолены в процедуре **экспоненциального сглаживания**, который также используется для прогнозирования стационарных временных рядов. Общая формула экспоненциального среднего имеет вид

$$u_t = \alpha y_t + (1 - \alpha)u_{t-1} ,$$

где α – коэффициент сглаживания. В качестве прогноза берут последнее полученное значение u_t .

Перечислим основные особенности экспоненциального сглаживания:

- для вычисления экспоненциально взвешенного среднего u_t требуются всего два значения: предыдущее значение среднего u_{t-1} и текущее значение ряда y_t ;

- в экспоненциальном сглаживании нет точки, на которой веса используемых значений исходного динамического ряда обнуляются. Рекуррентно подставляя в последнюю формулу полученные на предыдущих шагах значения u_t , получаем, что наблюдение с лагом k имеет вес $\alpha(1-\alpha)^{k-1}$. Таким образом, веса экспоненциально убывают со временем.

Одним из достоинств модели экспоненциального сглаживания является то, что в её основу положена логичная и легко понимаемая концепция. Значение экспоненциального среднего состоит из взвешенной суммы текущего значения исследуемого ряда и полученного на последнем шаге экспоненциального среднего, представляющего тенденцию. Чем больше α , тем быстрее колебания исходного динамического ряда отражаются на

общей тенденции. Чем меньше α , тем сильнее они подавляются и тем более гладким будет полученный ряд. Легко вывести общее правило выбора константы сглаживания α : для конъюнктурных прогнозов, где в большей степени должна учитываться свежая информация, следует использовать более высокое значение α , чем для долгосрочных прогнозов. Считается, что на практике приемлемые значения константы обычно лежат в промежутке $[0,1; 0,3]$.

Методы экстраполяции, скользящего среднего, экспоненциального сглаживания не имеют ничего общего с природой объекта и его сущностью. Они описывают лишь предполагаемую тенденцию его развития на основании сложившейся тенденции. Поэтому подобные методы, основанные на продлении тенденций прошлого и настоящего на будущий период, могут использоваться в прогнозировании лишь при небольших периодах упреждения и наличии устойчивых тенденций в развитии исследуемого объекта. Очевидно, что поведение прогнозируемого объекта может неожиданно и значительно измениться, чего невозможно учесть в математических зависимостях, используемых для экстраполяции.

Регрессионный метод. Метод построения регрессионного уравнения используется при выполнении следующих условий:

- значение прогнозируемого показателя зависит от значений других показателей (факторов), представленных в виде динамических рядов;
- имеется выборка данных, каждый элемент которой содержит значение показателя и набор значений факторов;
- на период, для которого строится прогноз показателя, известны значения всех факторов или их можно оценить.

Пусть имеется выборка из n элементов, содержащая значения y_i изучаемого показателя и значения x_{ij} факторов, где $i = 1, \dots, n$ – номер случая (элемента выборки), $j = 1, \dots, m$ – номер фактора. Опишем алгоритм прогноза показателя на основе регрессии. Он состоит из четырёх шагов.

Шаг 1. Эмпирическим путём выбирается тип зависимости между показателем и факторами:

$$y = f(x_1, \dots, x_m, a_0, a_1, \dots, a_k),$$

где y – изучаемый показатель (зависимая переменная);

$x_j, j = 1, \dots, m$, – j -й фактор (j -я независимая переменная);

$a_s, s = 0, 1, \dots, k$ – неизвестный параметр функции.

Как правило, выбирается линейная зависимость

$$y = a_0 + a_1x_1 + j + a_mx_m,$$

но на основе визуального анализа выборки или каких-либо экономических рассуждений может быть выбрана зависимость другого типа.

Шаг 2. Подбираются такие параметры a_0 , a_1 , a_k , чтобы при подстановке в функцию f значений независимых переменных x_1, \dots, x_m из выборки полученные значения функции наиболее точно приближали соответствующие значения переменной y . Критерием точности является сумма квадратов остатков, т. е. разностей между значениями зависимых переменных и значениями функции. Построенное уравнение называется уравнением регрессии.

Шаг 3. На место независимых переменных в функцию f подставляются значения факторов, известные или оцененные для прогнозируемого периода. Полученное значение функции считается прогнозом.

Шаг 4. На основе анализа характеристик уравнения регрессии оценивается точность прогноза и делается вывод о целесообразности его использования.

Зачастую при использовании регрессионного уравнения для прогноза экономического показателя четвёртым шагом пренебрегают, ограничиваясь лишь применением коэффициента детерминации. Этот коэффициент характеризует точность подгонки исследуемой выборки. Для оценки качества построенного уравнения регрессии и точности прогноза существуют другие типы статистических характеристик. Так, статистика Дарбина–Уотсона используется в качестве критерия для проверки автокорреляции у остатков. Отсутствие последней является необходимым условием корректности регрессионного анализа. Для обоснования правомерности использования результатов регрессии проводится также проверка значимости уравнения. О точности прогноза судят по рассчитанным доверительным интервалам. Характер зависимости между показателями анализируют на основе стандартизированных коэффициентов. Расчёт перечисленных, а также многих других характеристик уравнения регрессии реализован в специализированных пакетах прикладных программ для ЭВМ. В пакетах статистического анализа реализованы также методы пошаговой регрессии, когда оптимальный набор независимых переменных формируется автоматически.

При использовании **методов моделирования** на основе предварительного изучения объекта и выделения его существенных характеристик «конструируется» модель.

Экономико-математическая модель любого вида представляет собой формализованное описание исследуемого процесса или объекта в виде математических зависимостей и отношений.

После составления модели проводится её экспериментальный и теоретический анализ, сопоставление результатов прогнозных расчётов на основе модели с фактическими данными состояния объекта или процесса. Модель корректируется и дополняется.

Исследуя полученную модель, можно предвидеть, каким образом поведёт себя реальный объект в определённых условиях в будущем.

В прогнозировании и планировании выделяют различные виды (типы) моделей: оптимизационные, факторные, структурные, модели межотраслевого баланса и др. В зависимости от уровня агрегирования один и тот же тип может применяться к различным экономическим объектам, поэтому выделяют модели: макроэкономические, межотраслевые, межрайонные, отраслевые, региональные и микроэкономические (на уровне предприятия, объединения).

Оптимизационные модели основаны на выборе *критерия оптимальности*, на основе которого путём сравнения различных вариантов выбирается лучший (оптимальный) вариант. Оптимизационная экономико-математическая модель состоит из целевой функции и системы ограничений. *Целевая функция* описывает цель оптимизации и отражает зависимость показателя, по которому ведётся оптимизация, от независимых переменных (ограничений). *Система ограничений* отражает объективные экономические связи и зависимости и представляет собой систему равенств и неравенств, например, между потреблением ресурсов или величинами технико-экономических показателей и установленными лимитами, а также пределами выпуска продукции. Влияние каждой из переменных на величину целевой функции выражается коэффициентом-показателем, экстремум которого выступает *критерием оптимальности*. Примеры оптимизационных моделей в планировании и прогнозировании: модели оптимизации развития и размещения производств, модели оптимизации структуры производства продукции отраслей промышленности, модели АПК, модели транспортных задач, с помощью которых осуществляется рациональное прикрепление поставщиков к потребителям и определяются минимальные транспортные затраты, и другие.

Применение формализованных методов в прогнозировании и планировании ограничено в силу сложности и многофакторности экономических явлений и процессов и неочевидности многих экономических взаимосвязей. Жизнь нельзя выразить математической формой.

3.4.9 Интуитивные методы (методы экспертных оценок)

Жизнь нельзя выразить математической формулой. Зачастую в предвидении будущего опираются на интуицию, подкреплённую знаниями и опытом работы.

Группа методов прогнозирования-планирования, предназначенных для рационального использования интуитивно-логического мышления человека в процессе прогнозирования и планирования, получила название **интуитивные методы**.

Специалисты, личные суждения которых собираются и обрабатываются для получения необходимых сведений, называются экспертами (лат. *expertus* – опытный). Поэтому интуитивные методы ещё зачастую называют **методами экспертных оценок**.

В сущности, интуитивные методы не являются методами составления прогнозов и планов. Это методы работы с людьми, чьи способности могут быть использованы в процессе составления прогнозов и планов.

Основная идея интуитивных методов заключается в построении рациональной процедуры интуитивно-логического мышления человека в сочетании с количественными методами оценки и обработки получаемых результатов.

Самым простым из интуитивных методов прогнозирования-планирования является, наверное, метод «интервью».

Метод «интервью» предполагает беседу прогнозиста с экспертом по схеме «вопрос – ответ», в ходе которой прогнозист в соответствии с заранее разработанной программой ставит перед экспертом вопросы относительно перспектив развития прогнозируемого объекта. Успех такой оценки зависит от способности интервьюируемого эксперта экспертом давать заключения по различным вопросам, а также от способности прогнозиста формулировать вопросы.

Например, студенты, как правило, пытаются предвидеть, чего следует ожидать от преподавателя на предстоящем экзамене. Наиболее часто при этом используется метод «интервью». Студенты опрашивают товарища (эксперта), который этот экзамен уже сдавал (возможно, даже не один раз). На основании ответов «эксперта» делается вывод, стоит ли открывать конспект.

Хорошо, когда вопрос простой и специалист может ответить на него сходу. Но чаще возникают вопросы, требующие времени для сбора необходимой информации, её переработки и подготовки ответа.

Аналитический метод предполагает длительную и тщательную самостоятельную работу эксперта над анализом тенденций, оценкой

состояния и путей развития прогнозируемого объекта. Он даёт возможность эксперту использовать всю необходимую ему информацию об объекте. Как правило, свои соображения эксперт оформляет в виде докладной записки, в которой приводит не только свои выводы, но и подробно обосновывает полученный результат.

Основными преимуществами метода «интервью», аналитического метода и других методов, основанных на работе одного эксперта, являются возможность максимального использования индивидуальных способностей эксперта и незначительность психологического давления, оказываемого на отдельного специалиста.

Знаний и способностей одного специалиста-эксперта бывает недостаточно. В ряде случаев применяются методы коллективных экспертных оценок («одна голова хорошо, а две – лучше»). При коллективной обработке индивидуальных независимых оценок, выносимых экспертами, могут возникать продуктивные идеи, кроме того при коллективном мышлении зачастую выше точность результата.

Метод комиссии основан на работе специальных комиссий: группа экспертов за «круглым столом» обсуждает проблему с целью согласования точек зрения и выработки единого мнения. При методе комиссии группа экспертов в своих суждениях руководствуется, в основном, логикой компромисса.

Метод коллективной генерации идей (мозговой штурм) основан на стимулировании группы лиц к быстрому генерированию большого количества идей. Процедура проведения мозгового штурма включает следующие этапы:

1 Формулируется проблема, которую предстоит решить в процессе мозгового штурма.

2 Отбирается группа лиц для выдвижения идей (генераторы) и группа лиц для оценивания идей (эксперты).

3 Третий этап – этап генерации идей. Каждый участник имеет право выступать много раз. **Запрещается критиковать какую-либо идею**, какой бы фантастической она не оказалась. Приветствуется появление множества идей, любой участник может совершенствовать идею, выдвинутую другим участником. Процесс выдвижения новых идей при мозговом штурме идёт лавинообразно: высказываемая одним из членов группы идея порождает либо творческую, либо критическую реакцию. Однако в силу запрета на критику высказываются только творческие замечания. Ведущий корректирует процесс, приветствует усовершенствование или комбинацию идей, оказывает поддержку, освобождая участников от скованности.

Продолжительность этапа генерации идей ограничена. Участники должны выложиться и решить поставленную проблему за отведенный им короткий отрезок времени. Как правило, даётся от 15 минут до 1 часа. Если время не ограничить жёстко, участники скорее всего ничего не решат.

4 После того, как генерация идей закончена, выдвинутые идеи систематизируются, объединяются в группы по общим признакам.

5 После того, как идеи систематизированы, каждая идея подвергается всесторонней критике со стороны группы высококвалифицированных специалистов. Идеям дается оценка. Отбираются практически реализуемые идеи.

Данным методом можно рассматривать любую проблему, если она достаточно ясно сформулирована. Метод «мозгового штурма» особенно полезен, когда надо найти оригинальное решение.

Метод Делфи разработан в 60-х годах американской исследовательской корпорацией РЭНД для решения крупных военных проблем и назван по имени древнегреческого города Дельфы, известного своим оракулом.

В отличие от традиционного подхода к достижению согласованности мнений экспертов путём открытой дискуссии, метод Делфи предполагает полный отказ от коллективных обсуждений. Это делается с целью уменьшения влияния таких психологических факторов, как присоединение к мнению наиболее авторитетного специалиста, нежелание отказаться от публично высказанного мнения, следование за мнением большинства и т. д. Кроме того, количество участников, которые могут эффективно принимать участие в открытой дискуссии, ограничено.

В методе Делфи прямые дебаты заменены тщательно разработанной процедурой последовательных индивидуальных опросов, проводимых обычно в форме анкетирования. Ответы экспертов обобщаются аналитиками и вместе с новой дополнительной информацией обратно поступают в их распоряжение, после чего уточняются первоначальные ответы. Такая процедура повторяется несколько раз до достижения приемлемой схожести совокупности высказанных мнений.

? *Применение каких методов даёт более точный прогнозный результат: интуитивных или формализованных?*

Встречается мнение, что математические (формализованные) вычисления обеспечивают точность результата. Ничего подобного. Чтобы конечный результат, полученный формализованным путём, был точным, нужно как минимум иметь полные и точные исходные данные, а также полное и адекватное формализованное представление о

взаимосвязях между параметрами в прогнозируемом объекте или явлении. Как правило, у прогнозиста не имеется ни того, ни другого.

Кроме того следует понимать, что тот результат, который даёт метод экстраполяции и другие родственные ему методы, является по сути не прогнозом, а математическим ожиданием. Наступление данного результата в будущем ничем не гарантировано.

Точность результата зависит не от типа метода, а от того, насколько адекватно метод применён.

Также следует понимать, что чисто формальный подход (решение по готовой формуле) в любом деле, тем более в прогнозировании и планировании, без осмысления того, над чем идёт работа, как правило даёт результат, никак не соответствующий действительности.

? *Какие методы чаще применяются для принятия ответственных решений: интуитивные или формализованные?*

Чем чаще пользуется руководитель предприятия: справочником по математике или «шестым» чувством?

3.4.10 Общенаучные методы

В прогнозировании и планировании в экономике используются как специальные, характерные именно для данной сферы, методы, так и методы, являющиеся общими для многих наук. Такие методы называют **общенаучными**.

К общенаучным методам можно отнести следующие: наблюдение и эксперимент, анализ и синтез, воображение, идеализация, индукция и дедукция, аналогия.

Наблюдение – изучение объектов в естественных условиях, без активного вмешательства в ход их развития. Наблюдение связано с постановкой определённой цели и планируется заранее. Этим оно отличается от простого восприятия.

В научных исследованиях наблюдение тесно переплетено с экспериментом и является его неотъемлемой частью.

Эксперимент – воспроизводство или изменение какого-либо объекта с целью его дополнительного изучения в более благоприятных условиях. Это означает, что исследователь может изменить условия, при которых явление протекает, иногда изолировать его от влияния других явлений, а при необходимости неоднократно воспроизводить в идеальных условиях. Любой научный эксперимент имеет определённую цель – подтвердить или опровергнуть какое-либо научное предположение.

В экономических системах постановка эксперимента затруднительна. Исследователь, как правило, не может изменить внешних условий, идеализировать объект эксперимента или повторить эксперимент. В этом состоит трудность экономических исследований.

Анализ – логический приём, метод исследования, состоящий в том, что изучаемый объект мысленно или практически расчленяется на составляющие элементы (признаки, свойства, отношения), каждый из которых исследуется в отдельности как часть расчленённого целого.

Синтез – мысленное соединение частей объектов, расчленённых в ходе анализа, установление взаимодействия связей и частей и познания этого объекта как единого целого.

Воображение основано на использовании и преобразовании имеющегося опыта, психологической деятельности человека, создающей новые образы, представления и мысленные комбинации, с которыми в целом в жизни человек никогда не встречался.

Идеализация – мысленное конструирование понятий об объектах, процессах и явлениях, не существующих в действительности, но таких, для которых имеются прообразы в реальном мире (например, «точка», «абсолютно твёрдое тело», «идеальный газ», «совершенная конкуренция» и др.) и позволяет формулировать законы, строить абстрактные схемы реальных процессов. Используется в моделировании.

Дедукция – метод познания, состоящий в выведении частных и единичных знаний из общих, т. е. от общего к частному.

Индукция – метод познания, состоящий в выведении общих суждений из частных, т. е. от частного к общему.

Аналогия – соответствие, сходство. Под аналогией понимается подобие, сходство объектов в каких-либо свойствах, признаках, отношениях, причём таких объектов, которые в целом различны.

Умозаключение по аналогии – это логический вывод, в результате которого достигается знание по признаку первого объекта на основании знаний того, что он имеет сходство с другими объектами. Повышение цен на энергоносители государства А вызвало повышение цен на транспорт в этом государстве. Можно предположить, что оно вызовет повышение цен на транспорт и в государстве Б. Главный источник заблуждений доказательства по аналогии состоит в том, что умозаключающий может не обратить внимания на те свойства объекта, которыми они отличаются друг от друга. Так, например, зачастую макроэкономике пытаются рассматривать по аналогии с отдельным

предприятием, что, как правило, приводит к ошибочным выводам и представлениям.

4 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ НА УРОВНЕ МИКРОЦЕНТРА (ПРЕДПРИЯТИЯ, ФИРМЫ)

4.1 Общая логика прогнозирования и планирования на уровне микроцентра (предприятия, фирмы)

Среда, которую собственник планового центра может организовывать по своему усмотрению (планировать), является внутренней средой планового центра. Она, как правило, ограничена рамками его собственности (см. подразд. 2.1).

Среда за пределами планового центра, на которую собственник данного планового центра не может напрямую воздействовать по своему усмотрению, является внешней средой по отношению к данному плановому центру. Поведение внешней среды собственники данного планового центра могут, в основном, только прогнозировать и приспособливаться к ней. Хотя и не исключается возможность косвенного воздействия на внешнюю среду результатами деятельности планового центра.

Плановый центр (предприятие, фирма) берёт из внешней среды ресурсы, преобразует (комбинирует) их в своей внутренней среде и выпускает для внешней среды свою конечную продукцию (товары, услуги), которая потребляется другими предприятиями или домохозяйствами.

? *Изменяется ли внешняя среда планового центра?*

? *Изменяется ли внутренняя среда планового центра?*

Общая логика прогнозирования-планирования на уровне микроцентра (предприятия, фирмы) состоит в том, чтобы каким-то образом предвидеть (прогнозировать) изменения, происходящие во внешней по отношению к плановому центру среде, и приспособлять (планировать) к этим изменениям внутреннюю среду планового центра, которая находится под его контролем, для успешного достижения целей микроцентра. Внешняя среда непрерывно изменяется, независимо от воли собственников данного планового центра. Внутреннюю среду планового центра постоянно изменяет его собственник, чтобы приспособить её к меняющейся внешней среде.

Внешняя среда планового центра включает в себя много факторов. Главный из них – потребители продукции данного планового центра (население и предприятия), потребности которых постоянно изменяются.

Наряду с изменениями потребностей потребителей необходимо учитывать действия конкурентов – плановых центров, которые сбывают свою аналогичную или взаимозаменяемую продукцию этим же потребителям.

Ещё один важный фактор внешней среды – продавцы ресурсов, используемых данным плановым центром для производства своей продукции.

Что предприятию в рыночной экономике сложнее найти – потребителей продукции или поставщиков ресурсов?

Вопрос о покупке ресурсов несколько проще, чем вопрос со сбытом продукции. Как правило, в рыночной экономике главная для каждого планового центра проблема – сбыть свою продукцию. А когда для всех производителей жизненно важно «сбыть», приобретение чего-либо (в том числе любых ресурсов) не проблема, было бы чем платить. Задача состоит в том, чтобы приобрести ресурсы на наиболее выгодных условиях и обеспечить надёжность поставок.

Важными факторами внешней среды, оказывающими влияние на функционирование планового центра, являются налоговая система, законодательство, преступность, природные условия, демографическая ситуация и др.

4.2 Основные объекты прогнозирования-планирования на уровне микроцентра (предприятия, фирмы)

Микроцентр (предприятие, фирма) стремится по возможности прогнозировать и планировать всё, что поддаётся прогнозированию и планированию. Основными объектами прогнозирования-планирования на уровне микроцентра являются: объем продаж, инвестиции, риски, производственная программа, потребности в персонале, средства на оплату труда, потребности в материально-технических ресурсах, издержки, финансы.

Все объекты прогнозирования-планирования неразрывно связаны между собой. Поэтому прогнозы и планы, в которых рассматриваются данные объекты, также взаимосвязываются друг с другом.

4.2.1 Объём продаж

? *С чего начинается процесс прогнозирования-планирования на предприятии, какие вопросы рассматриваются в первую очередь?*

По сути дела, процесс прогнозирования-планирования на уровне предприятия, фирмы, в какой бы форме он не осуществлялся, начинается с определения объёма продаж. Практически вся система

внутрифирменного планирования базируется на этом показателе. На основе прогнозов и планов продаж осуществляется планирование производственной программы предприятия, потребности в персонале, своевременная подготовка сырья, материалов, комплектующих изделий, инструмента, оборудования для изготовления конечной продукции и создания необходимых производственных запасов.

Цель прогнозирования-планирования продаж состоит в том, чтобы своевременно предложить покупателям такую номенклатуру и такие объёмы товаров и услуг, которые бы возможно полнее удовлетворяли их потребности и соответствовали в целом профилю производственной деятельности предприятия.

В ходе прогнозирования-планирования продаж решаются следующие задачи:

- определение существующих и перспективных потребностей покупателей, исследование закономерностей покупательского поведения на соответствующих рынках;

- критическая оценка продукции предприятия, осуществляемая с позиции покупателя;

- оценка конкурирующих изделий по различным показателям конкурентоспособности;

- принятие решений о том, какие изделия следует исключить из-за недостаточной конкурентоспособности и снизившейся рентабельности, а какие следует добавить в номенклатуру выпускаемой продукции, в том числе за счёт развития других направлений производства, выходящих за рамки сложившейся специализации предприятия;

- изучение возможностей производства новых или модернизации выпускаемых изделий;

- прогнозирование возможных объёмов продаж продукции, цен, себестоимости и рентабельности;

- проведение рыночных тестов новой продукции для выяснения её приемлемости потенциальными покупателями;

- разработка рекомендаций производственным подразделениям предприятия относительно потребительских свойств изделий, их цен, упаковки, предпродажного и послепродажного сервиса в соответствии с результатами тестирования.

4.2.2 Инвестиции

Под **инвестициями** понимаются ресурсы, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли или социального эффекта.

Необходимость инвестиций обусловлена разными причинами, которые можно объединить в следующие группы: обновление материально-технической базы предприятия; увеличение объёмов и масштабов производственно-хозяйственной деятельности; освоение новых видов деятельности; повышение качества продукции.

Инвестиции могут быть осуществлены в основные производственные фонды (долгосрочные активы), ноу-хау (нематериальные активы), материалы и оснастку (текущие активы).

Планирование инвестиций относится к наиболее сложной и ответственной области принятия решений, что обусловлено следующими факторами: различными видами инвестиций и стоимостью инвестиционных проектов; множественностью альтернативных вариантов инвестиционных проектов; ограниченностью ресурсов; огромным риском, связанным с принятием инвестиционных решений; необходимостью скорейшего получения отдачи от инвестиций и т. п.

Степень риска и ответственности за принятие инвестиционного решения может быть различной. Например, если речь идёт о замене имеющихся производственных мощностей, то решение может быть найдено достаточно просто и принято безболезненно, поскольку альтернативные варианты решений обусловлены техническими параметрами оборудования и требованиями продукции. Сложность здесь состоит только в том, чтобы обеспечить их соответствие.

Иначе выглядит задача, если необходимо инвестировать процесс освоения новых видов деятельности. В данном случае при принятии решения необходимо учесть целый ряд трудно поддающихся оценке факторов: возможность освоения рынка; изменение положения фирмы на рынке; цену товара, объём продаж, финансовое положение и др.

Ущерб от риска растёт с увеличением стоимости инвестиционных проектов, что обуславливает различную глубину проработки инвестиционных решений при планировании инвестиций, а также необходимость установления права принятия инвестиционных решений и ответственности плановых работников в зависимости от вида и объёма инвестиций.

4.2.3 Риски

Работа микроцентра всегда происходит в условиях неопределённости, порождаемой изменчивостью внешней среды, отсутствием полной и достоверной информации. Следовательно, в момент составления плана нет ясности и уверенности в том, что выбранная альтернатива приведёт к успеху, получению ожидаемого конечного результата. Здесь всегда присутствует опасность неудачи, непредвиденных потерь.

Такую угрозу, опасность возникновения ущерба в любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических программ и др. принято называть **хозяйственным риском**.

Риск также может рассматриваться как вероятность ошибки или успеха при выборе стратегических альтернатив, как образ действий в неопределённой обстановке, а также как один из критериев предпочтений при формировании плановых решений.

Поскольку источником риска является неопределённость, по данному признаку все плановые решения можно условно подразделить на три группы:

- принимаемые в условиях определённости;
- принимаемые в условиях вероятностной определённости (основанные на риске);
- принимаемые в условиях полной неопределённости (ненадёжные).

? *Как уменьшить потери предприятия в случае возникновения непредвиденного ущерба?*

Предприятия применяют страхование. В случае возникновения ущерба, если данный случай был предусмотрен в договоре страхования, страховая компания выплачивает предприятию компенсацию.

? *Есть ли смысл страховать деятельность предприятия?*

Страховая компания выплачивает предприятию компенсацию в случае возникновения ущерба, и таким образом для предприятия снижается риск потерь. Однако за то, чтобы быть застрахованным, предприятие должно постоянно платить страховой компании. Плата за страхование является расходами предприятия, т. е. страхование приводит к увеличению расходов и соответственно к снижению прибыли предприятия. Таким образом, можно застраховать свою хозяйственную деятельность «на 100 %», и работать по сути без риска, но соответственно и без прибыли.

Поэтому вопрос о страховании конкретных сфер деятельности предприятия представляет определённую сложность.

4.2.4 Производственная программа

Производственная программа определяет необходимый объём производства продукции в плановом периоде, соответствующий по номенклатуре, ассортименту и качеству требованиям плана продаж.

Предприятия формируют производственную программу на основе: заказов потребителей; производственного заказа; выявленного в процессе изучения рынка потребительского спроса.

Производственная программа предприятия составляется в натуральном (условно-натуральном) и в стоимостном выражении.

Производственная программа предприятия формируется таким образом, чтобы обеспечить выполнение плана продаж в конкретном периоде с учётом имеющихся производственных возможностей. Проблема состоит в том, что производственные возможности предприятия могут быть больше или меньше запланированного объёма продаж.

Фактором производства, который чаще всего определяет возможности предприятия, является производственная мощность. Если производственная мощность предприятия больше объёма продаж, то имеет место неполное использование (недозагрузка) мощности, что, в свою очередь, приводит к завышенным издержкам на производство продукции. Если же производственная мощность, наоборот, будет меньше объёма продаж, то в этом случае объём продаж не может быть выполненным и необходимо либо увеличивать производственную мощность, либо уменьшать объём продаж. В этой связи производственная программа служит инструментом согласования возможного объёма продаж с производственной мощностью предприятия в планируемом периоде.

Производственная программа предприятия обуславливает потребность в материально-сырьевых ресурсах, численности персонала, транспорте. Производственная программа не только устанавливает объём выпуска конечной продукции, но и является основой для расчёта планов производства структурных подразделений предприятия.

Типовая последовательность формирования производственной программы:

- анализ выполнения плана производства;
- анализ портфеля заказов;
- расчёт производственной мощности;
- планирование выпуска продукции в натуральном выражении;
- планирование выпуска в стоимостном выражении;

- оценка производственной программы;
- разработка мер по реализации программы.

4.2.5 Потребность в персонале

Целью разработки плана по труду и персоналу является определение рациональной (экономически обоснованной) потребности фирмы в персонале и обеспечение эффективного его использования в планируемом периоде времени.

К числу основных задач, которые решаются в процессе планирования труда, относятся:

- создание здорового и работоспособного трудового коллектива, способного выполнить намеченные цели;
- формирование оптимальной половозрастной и квалификационной структуры трудового коллектива фирмы;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала фирмы;
- совершенствование организации труда;
- стимулирование труда;
- создание благоприятных условий труда и отдыха для персонала;
- повышение производительности и качества труда;
- обеспечение оптимального соотношения между численностью персонала, ростом заработной платы и производительности труда в планируемом периоде;
- ротация персонала (приём, увольнение, перевод на другую работу);
- оптимизация средств на содержание персонала и т. д.

План по труду и персоналу включает:

- план по труду (производительность труда, трудоёмкость изготовления продукции);
- план по численности работающих (численность и структура персонала, приём, высвобождение персонала, подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала);
- план по заработной плате (фонд оплаты труда, средняя заработная плата, отношение между ростом заработной платы и ростом производительности труда).

? *Что представляет большую сложность: планирование оборудования предприятия или планирование персонала?*

Если планирование материально-вещественных факторов производства не представляет особой трудности, то планирование персонала является наиболее сложным. Это обусловлено тем, что каждый член трудового коллектива имеет свои потенциальные трудовые

возможности, черты характера и в этом отношении неповторим. Следовательно, трудовой коллектив как объект планирования не представляет собой сумму работников фирмы, а характеризуется синергетическим эффектом, оценить который чрезвычайно сложно.

В процессе планирования производят расчёты:

– выполнения плана по труду и численности за предшествующий период;

– плановых показателей производительности труда;

– нормативной трудоёмкости изготовления единицы продукции, работ и товарного выпуска;

– планового баланса рабочего времени одного работающего;

– потребности в персонале, его плановой структуре и движении;

– плана развития персонала.

4.2.6 Средства на оплату труда

Планирование средств на оплату труда является важнейшим элементом механизма стимулирования труда работников фирмы. Размер средств, направляемых на оплату труда, определяет уровень заработной платы работников, который, в свою очередь, формирует интерес к работе и её результатам.

Цель планирования средств на оплату труда – определение оптимального размера фонда заработной платы, исходя из планируемой результативности хозяйственной деятельности фирмы. В процессе достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

– выбор форм и систем оплаты труда, в наибольшей мере соответствующих стратегии и тактике развития фирмы;

– определение нормируемой величины расходов на оплату труда, включаемых в себестоимость продукции;

– расчёт величины чистой прибыли, направляемой на оплату труда;

– расчёт средней заработной платы работников фирмы;

– определение и поддержание на запланированном уровне соотношения между заработной платой, производительностью и фондовооружённостью труда;

– расчёт налогов и отчислений, установленных в зависимости от величины фонда заработной платы;

– обеспечение участия работников предприятия в капитале и прибыли, получаемой по итогам хозяйственной деятельности и т. д.

4.2.7 Потребность в материально-технических ресурсах

Целью разработки плана материально-технического обеспечения является оптимизация потребности предприятия в материально-технических ресурсах, так как экономия на ресурсах может привести к ухудшению качества и конкурентоспособности продукции, а стремление к созданию сверхнормативных запасов и нерациональное использование ресурсов – к «омертвлению» оборотных средств и снижению эффективности их использования, что в итоге скажется на конечных результатах деятельности предприятия.

Основными задачами плана материально-технического обеспечения (МТО) являются:

- своевременное и полное удовлетворение потребности предприятия в материально-технических ресурсах;
- обеспечение высокого качества поставляемых ресурсов;
- минимизация затрат на приобретение, доставку и хранение товарно-материальных ценностей;
- определение оптимальных сроков поставки и размеров транспортных партий приобретаемых материальных ресурсов;
- определение оптимального уровня запасов материально-технических ресурсов;
- разработка политики всемерной экономии материальных ресурсов, максимального вовлечения в хозяйственный оборот вторичного сырья, развитие производства экономичных и ресурсосберегающих видов продукции и технологий;
- сокращение сроков производства, а значит, запасов сырья в производстве;
- создание условий для эффективной деятельности структурных подразделений предприятия на принципах полного коммерческого расчёта и т. д.

Исходными данными для разработки плана материально-технического обеспечения являются намеченные объёмы производства, объёмы работ по техническому и организационному развитию, капитальному строительству, а также нормативная база с учётом заданий по снижению норм расхода материалов.

План материально-технического обеспечения составляется в натуральном и стоимостном выражении.

План материально-технического обеспечения предприятия (фирмы) составляется в четыре этапа.

На первом этапе разрабатывается проект плана в форме заявок, содержащих расчёты потребности в отдельных видах материальных ресурсов.

На втором этапе проводится анализ эффективности использования материальных ресурсов, проект плана материально-технического обеспечения корректируется на основе уточнённой производственной программы, уточнённых заданий по внедрению новой техники и проведению экспериментальных работ, скорректированных норм расхода материалов и производственных запасов.

На третьем этапе проводится анализ рынка сырья и материалов, оценивается целесообразность приобретения того или иного ресурса или изготовления его на предприятии собственными силами и принимается решение о закупке.

На четвёртом этапе составляются балансы материально-технических ресурсов и планы закупок.

4.2.8 Издержки

Предприятие в процессе производственно-хозяйственной деятельности затрачивает различные ресурсы.

Текущие затраты, связанные с производством и реализацией продукции, работ, услуг, называются «издержки». Основная часть издержек – затраты на производство и реализацию продукции. Кроме них предприятие платит налоги, сборы, отчисления, штрафы, пеню, неустойки, обусловленные действующим законодательством, расходует средства на социальные нужды членов трудового коллектива и благотворительную деятельность, а также финансирование текущих мероприятий по формированию и реализации стратегии и тактики своего развития. Сумма указанных затрат, выраженная в денежной форме за определённый период времени, образует издержки предприятия. Уровень и структура издержек предприятия используется при оценке эффективности его деятельности, конкурентоспособности и устойчивости на товарных рынках.

Цель планирования издержек – оптимизация текущих затрат предприятия, обеспечивающая необходимые темпы роста прибыли и рентабельности на основе рационального использования денежных, трудовых и материальных ресурсов.

При разработке плана по издержкам и себестоимости должны быть решены следующие задачи:

- выполнен анализ стоимостных показателей производственной деятельности предприятия в целом и отдельных его подразделений;
- выявлены возможности и уточнены размеры снижения себестоимости продукции в планируемом году по сравнению с предшествующим периодом;
- составлены калькуляции себестоимости основных видов выпускаемой продукции;
- выявлены нецелесообразные затраты и разработаны меры по их ликвидации;
- определена рентабельность видов выпускаемой продукции и производства;
- оценено влияние на себестоимость, прибыль и рентабельность увеличения затрат на освоение производства новой продукции;
- создана база для разработки оптовых или розничных цен;
- разработаны меры по совершенствованию хозрасчётных взаимоотношений между производственными подразделениями предприятия.

При составлении плана по издержкам особое внимание необходимо обращать на выявление резервов снижения себестоимости, а также величины и причин возникновения затрат, не обусловленных нормальной организацией производственного процесса: сверхнормативного расхода сырья и материалов, топлива и энергии, потерь рабочего времени и доплат за отступление от нормальных условий труда и сверхурочные работы, потерь от простоев машин и оборудования, аварий, брака, излишних расходов, вызванных нерациональными хозяйственными связями по поставкам сырья и материалов, нарушением технологической и трудовой дисциплины, изменением объёма работ по подготовке производства, освоению и внедрению новой техники и технологии и т. д.

План по издержкам предприятия, как правило, состоит из разделов:

- расчёт снижения себестоимости продукции за счёт влияния на неё технико-экономических факторов;
- калькулирование себестоимости видов продукции (работ и услуг);
- смета затрат на производство.

4.2.9 Финансы

Финансовый план предприятия – это документ, отражающий объём поступления и расходования денежных средств, фиксирующий баланс

доходов и направлений расходов предприятия, включая платежи в бюджет на планируемый период.

Основная цель финансового планирования состоит в том, чтобы сбалансировать намечаемые расходы предприятия с финансовыми возможностями.

В процессе финансового планирования решаются следующие задачи:

- определяются источники и размеры собственных финансовых ресурсов предприятия (прибыль, амортизационные отчисления, устойчивые пассивы и др.);

- принимаются решения о необходимости привлечения внешних финансовых ресурсов за счёт выпуска ценных бумаг, получения кредитов, займов;

- определяется потребность предприятия в финансовых ресурсах, устанавливаются оптимальные для конкретной ситуации пропорции распределения ресурсов на внутрихозяйственные нужды или вложение их в другие предприятия и организации с целью получения дивидендов, процентов, прибыли;

- уточняется целесообразность и экономическая эффективность планируемых инвестиций;

- выявляются резервы рационального использования производственных мощностей, основных фондов и оборотных средств в целях максимально возможного повышения эффективности производства, его рентабельности, получения прибыли;

- определяются финансовые взаимоотношения предприятия с государственным бюджетом, банками, вышестоящими организациями.

Финансовый план предприятия составляется в виде баланса доходов и расходов, а также расчётных форм для определения статей баланса.

Алгоритм составления финансового плана включает следующие этапы:

- анализ финансового положения предприятия;

- планирование доходов и поступлений;

- планирование расходов и отчислений;

- проверку финансового плана (баланс доходов и расходов).

4.3 Виды планов на уровне предприятия

4.3.1 Система планирования на предприятии

В настоящее время на предприятиях и фирмах применяются различные системы планирования. Но во всём многообразии можно выделить общие черты.

В планах предприятия, с одной стороны, должен быть охвачен по возможности больший период будущего времени. Понятно, что чем дальше перспективы планирования, тем сложнее предвидеть события на каждый последующий более отдалённый год, тем меньше определённости и точности этих планов.

С другой стороны, для того чтобы план выполнялся, он должен быть детализирован, в нём должны быть даны точные показатели и конкретные директивы для исполнителей.

Поэтому на каждом предприятии применяется несколько видов планов, охватывающих различный период планирования и имеющих различную степень детализации:

- перспективный (стратегический) план – обычно на продолжительный срок. В перспективных планах рассматривается период не менее двух лет. Максимальная продолжительность периода перспективного планирования ограничена возможностями предвидения и, как показывает практика, может достигать более 25 лет;

- текущий план – план на предстоящий год с разбивкой по кварталам;

- оперативные планы – детальные планы на короткие периоды времени – смену, сутки, неделю, декаду, месяц.

Планы с более коротким периодом планирования составляются на основе планов с более длинным периодом планирования и представляют собой их развитие и детализацию. Так, текущие планы составляются на основе перспективных, а оперативные – на основе текущих.

Чем короче период времени, рассматриваемый в плане, и чем ближе план к воплощению в жизнь, тем выше в нём должна быть степень детализации. Если в перспективных планах рассматриваются в основном вопросы «что делать», то в текущих и тем более в оперативных планах уже даются указания исполнителям «что и как делать».

По мере приближения к моменту осуществления планы более ближних перспектив подвергаются непрерывной корректировке. Одновременно с этим не могут обойтись без соответствующих корректировок и планы более отдалённой перспективы.

Степень ломки планов во время их корректировок зависит от качества разработки перспективных планов, которое определяется интуитивными способностями, знаниями и талантом предпринимателей и разработчиков планов.

Необходимость изменения планов зачастую может быть вызвана непредсказуемо возникающими событиями. Конкуренты держат свои планы в секрете друг от друга, в результате чего складывающиеся внешние события вообще иногда ставят на грань срыва планы той или иной фирмы.

4.3.2 Стратегическое (перспективное) планирование

Стратегическое планирование является инструментом, с помощью которого формируется система целей функционирования предприятия и объединяются усилия всего коллектива для их достижения. Его важнейшая задача – обеспечить нововведения, необходимые для жизнедеятельности и развития предприятия.

Процесс стратегического планирования включает следующие этапы:

- определение миссии предприятия (фирмы);
- формулирование целей и задач функционирования предприятия;
- анализ и оценку внешней среды;
- анализ и оценку внутренней структуры предприятия;
- разработку и анализ стратегических альтернатив;
- выбор стратегии.

Рассмотрим основные этапы стратегического планирования.

1 Определение миссии предприятия. Этот процесс состоит в установлении смысла существования предприятия, его предназначения, роли и места в рыночной экономике. В зарубежной литературе этот термин принято называть корпоративной миссией или концепцией бизнеса. Он характеризует направление в бизнесе, на которое фирма ориентируется, исходя из рыночных потребностей, предпочтений потребителей, особенностей продукции, наличия конкурентных преимуществ и барьеров.

2 Формулирование целей и задач функционирования предприятия. Цели и задачи функционирования предприятия должны отражать уровень, на который необходимо вывести его деятельность по удовлетворению потребителей. Цели и задачи должны создавать мотивацию людей, работающих в фирме. Можно выделить ряд направлений, в рамках которых фирмы устанавливают свои цели. К ним относятся:

- доходы фирмы (величина дохода, прибыль, доход на акцию и т. п.);

- расходы фирмы (общие и удельные издержки производства);
- эффективность (рентабельность, производительность труда, материалоемкость, фондоотдача и т. п.);
- положение на рынке (доля рынка, объем продаж, доля отдельных продуктов и т. д.);
- ресурсы фирмы, включая финансовые, материальные, трудовые (структура и величина основного и оборотного капитала, активы фирмы, кредиторская и дебиторская задолженность и т. д.);
- производственная мощность предприятия;
- продукция (номенклатура, ассортимент, показатели качества, конкурентоспособность, величина затрат на НИОКР, сроки разработки и освоения и т. п.);
- организационные изменения в фирме (касающиеся штатного расписания, производственной структуры, функциональных обязанностей работников и т. д.);
- качество работы с покупателями (скорость обслуживания, число жалоб, количество претензий и рекламаций и т. д.);
- социальная ответственность фирмы (благотворительная деятельность, защита окружающей среды и т. п.);
- потребности сотрудников (оплата труда, условия труда и отдыха, социальное развитие коллектива);
- развитие фирмы (темпы роста хозяйственной деятельности).

К целям предъявляются требования:

Функциональность. Чтобы руководители различных уровней могли трансформировать цели, поставленные на более высоком уровне управления, в задачи для нижестоящих звеньев, цели должны быть функциональны.

Избирательность. Цели должны обеспечивать необходимую концентрацию ресурсов и усилий. В условиях ограниченности ресурсов должны выделяться основные производственные задачи, на которых необходимо сконцентрировать людские, денежные и материальные ресурсы. Следовательно цели должны быть избирательными, а не всеобъемлющими.

Множественность. Необходимо ставить цели во всех сферах, от которых зависит жизнеспособность предприятия.

Достижимость, реальность. Нереальная цель приводит к демотивации сотрудников, к потере ими ориентира, что негативно сказывается на деятельности предприятия. Поэтому цели должны быть достаточно напряженными, чтобы не расхолаживать сотрудников. В то

же время они должны быть достижимыми, то есть не выходить за пределы возможностей исполнителей.

Гибкость. Это означает возможность корректировки целей в соответствии с изменениями во внешних условиях и внутренней среде фирмы в процессе их реализации.

Измеримость. Это означает возможность количественной и качественной оценки целей как в процессе их постановки, так и в процессе реализации.

Конкретность. Данная характеристика целей помогает однозначно определить, в каком направлении должна функционировать фирма, что необходимо получить в результате достижения цели, в какие сроки она должна быть реализована, кто должен её реализовать.

Совместимость. Все цели в системе должны быть совместимы. Долгосрочные цели должны соответствовать миссии предприятия, а краткосрочные – долгосрочным.

Приемлемость. Это качество означает совместимость целей фирмы со сложившимися собственными интересами её владельцев и сотрудников, а также учёт интересов партнёров, клиентов, поставщиков и общества в целом.

С точки зрения технологии обоснования целей, алгоритм их структуризации включает четыре последовательные стадии: выявление и анализ тенденций во внешней среде; установление конечной цели фирмы; построение иерархии целей; установление индивидуальных (локальных) целей.

3 Анализ и оценка внешней среды. Анализ внешней среды направлен на выявление угроз и положительных факторов, которые могут возникнуть в ней в процессе достижения поставленных целей, сильных и слабых сторон, которыми обладает фирма.

Анализ внешней среды включает изучение влияния на фирму таких компонентов среды, как покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы, финансово-кредитные организации, состояние национальной экономики, правовое регулирование, политические процессы, природная среда и ресурсы, социальная и культурная составляющие общества, научно-технологический уровень в стране, инфраструктура и т. п.

4 Анализ и оценка внутренней структуры предприятия. Анализ внутренней среды позволяет определить внутренние возможности и потенциал, на которые может рассчитывать фирма в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей.

5 Разработка и анализ стратегических альтернатив. Этот процесс по праву считается сердцевиной стратегического планирования, поскольку именно здесь принимаются решения о том, как фирма будет достигать своих целей и реализовывать корпоративную миссию. Содержание стратегии зависит от ситуации, в которой находится фирма. Тем не менее существуют некоторые общие подходы к формированию стратегии. При разработке стратегии фирма сталкивается с тремя вопросами: какие виды деятельности прекратить, какие продолжить, в какой бизнес перейти?

В рыночной экономике выделяют следующие направления формирования стратегии:

- достижение лидерства в области минимизации издержек производства;

- специализация в производстве определённого вида продукции (услуг);

- фиксация определённого сегмента рынка и концентрация усилий фирмы на этом сегменте.

В рамках рассмотренных направлений могут формироваться различные типы стратегий.

6 Выбор стратегии. Чтобы сделать выбор эффективной стратегии, руководители высшего уровня должны иметь чёткую концепцию развития фирмы. Поэтому выбор стратегии должен быть определённым и однозначным. На этом этапе из всех рассмотренных стратегий должна быть выбрана одна, в наибольшей степени удовлетворяющая потребностям фирмы.

4.3.3 Текущее (годовое) планирование

Перспективные (стратегические) планы предприятия разрабатываются с разбивкой по годам. При этом ориентиром является последний, наиболее отдалённый год перспективного плана.

Текущий план разрабатывается на предстоящий год на основе перспективного плана с учётом его корректировок по мере приближения к моменту его осуществления.

Один год – это природный цикл. Многие явления человеческой жизни, в том числе многие экономические процессы, повторяются с периодом в один год.

Как правило, основные виды отчётности предприятия, основные финансовые документы составляются за годичный период. Основные

показатели хозяйственной деятельности предприятия рассчитываются и сравниваются по годам.

Текущий план – это основной план предприятия.

4.3.4 Оперативное планирование

Оперативное планирование – это последняя корректировка и детализация всех предыдущих планов (перспективных и текущих) перед их конкретным воплощением в жизнь.

Оперативные планы разрабатываются инженерно-техническим персоналом и руководителями подразделений. Именно они и решают оперативные вопросы производственного характера.

В оперативных планах часто применяются балансовые методы планирования по использованию на каждый предстоящий конкретный период времени (смену, сутки, неделю, декаду, месяц) располагаемых трудовых, материальных, энергетических и финансовых ресурсов. При этом используются в основном натуральные показатели и нормативы.

Если учёт выполнения работ по определённым периодам, как правило, ведётся в письменной форме с применением заранее разрабатываемых стандартных бланков, то плановые задания на небольшие промежутки времени (смену, сутки) не всегда даже оформляются письменно. Ориентиром в этом случае обычно являются утверждённые руководством предприятия нормы затрат материалов, времени, нормы выработки, производительность машин, оборудования и т. п.

4.3.5 Бизнес-план

Наряду с вышеперечисленными видами планирования предприятия используют бизнес-планирование. Бизнес-план представляет собой документ, в котором дано краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса. Это план отдельной сделки, отдельного проекта. Бизнес-план также разрабатывается предприятиями, начинающими свой бизнес.

В большинстве случаев бизнес-план используется как средство получения необходимых инвестиций, т. е. служит как бы «приманкой» для инвесторов и инструментом финансирования бизнеса. Бизнес-план является хорошей рекламой для предполагаемого бизнеса, так как создаёт деловую репутацию и выступает своеобразной визитной карточкой фирмы; поэтому бизнес-план должен быть компактным, красиво оформленным, информационно наполненным.

Практика применения бизнес-планов включает множество его версий, различных по форме, содержанию, структуре и т. д. В мировой практике подготовка бизнес-плана происходит на основе стандартных требований к оформлению. В связи с этим существует и типовая структура бизнес-плана. Она включает разделы:

- 1 Титульный лист.
- 2 Вводная часть (резюме).
- 3 Анализ положения дел в отрасли.
- 4 Сущность проекта.
- 5 План маркетинга.
- 6 Производственный план.
- 7 Организационный план.
- 8 Оценка рисков.
- 9 Финансовый план.
- 10 Приложения.

Структура бизнес-плана может изменяться в зависимости от конкретных целей, задач и объекта бизнеса.

Рассмотрим подробнее указанные выше традиционные разделы бизнес-плана.

1 Титульный лист. Назначение раздела – дать представление о проекте. На его основе потенциальный инвестор может сразу определить, представляет ли для него интерес участие в проекте. Обычно титульный лист содержит следующие данные: полное название фирмы, сведения о владельцах или учредителях, краткую характеристику сути предлагаемого проекта, общую стоимость проекта, потребность во внешних источниках финансирования и предлагаемые его способы, указания на конфиденциальный характер данного документа, положения которого не подлежат огласке, поскольку являются коммерческой тайной и авторским правом разработчиков.

2 Вводная часть (резюме). Цель раздела – дать сжатый (1–4 страницы) обзор делового предложения, способного привлечь внимание инвестора и стимулировать его к дальнейшему рассмотрению плана. Здесь указываются важнейшие характеристики проекта, ожидаемые финансовые результаты, прогнозируемые объёмы продаж на 2–3 года, необходимый объём инвестиций, затраты на производство, предполагаемый уровень рентабельности и срок окупаемости проекта. Обычно на основе резюме кредитор принимает решение о целесообразности чтения всего документа.

Раздел «Резюме» составляется на завершающем этапе разработки бизнес-плана, когда есть полная ясность по всем остальным разделам.

3 Анализ положения дел в отрасли. В разделе приводится доказательство высокой степени обоснованности проекта на основе результатов комплексных маркетинговых исследований по различным показателям: динамика продаж в отрасли за ряд предшествующих лет и прогнозируемые темпы их роста, тенденции ценообразования, всесторонняя характеристика конкурентов, предпочтения потребителей, определение перспективных рыночных возможностей.

4 Сущность проекта. В этом разделе излагается основная идея предполагаемого бизнеса. После знакомства с ней у инвестора должно сформироваться чёткое представление о направлениях деятельности по достижению определённой цели, о готовности фирмы к реализации проекта, а также о необходимом для этого объёме средств.

5 План маркетинга. В разделе в чёткой форме определяются задачи по всем элементам комплекса маркетинга с указанием, что должно быть сделано, кем, когда и какие для этого требуются средства.

Маркетинговый план содержит полную информацию о формах и методах внедрения товара на рынок, ценовой и сбытовой стратегии фирмы в каждом рыночном сегменте (при сегментировании рынка), о методах стимулирования сбыта и товарной политике.

6 Производственный план. Раздел содержит перечень задач, которые возникают в сфере производственного предпринимательства, и способы их решения. Он составляется только теми фирмами, которые имеют производство.

7 Организационный план. Раздел даёт подробное представление инвестору о фирме и её менеджменте. В данном разделе даётся комплексное обоснование организационных мероприятий. Основное место отводится выбору рациональной системы управления производством, персоналом, снабжением, сбытом и организацией в целом.

8 Оценка рисков. Раздел содержит анализ рисков и альтернативные пути снижения степени риска при достижении поставленной цели.

9 Финансовый план. Цель финансового плана – определить эффективность предлагаемого бизнеса. Поэтому задачей раздела является общая экономическая оценка всего проекта с точки зрения окупаемости затрат, рентабельности финансовой устойчивости предприятия. Для инвестора этот раздел представляет наибольший интерес, так как позволяет оценить степень привлекательности проекта по сравнению с иными способами вложения денежных средств.

Прежде чем разрабатывать бизнес-план, намечают ряд потенциальных инвесторов, выясняют, каким методикам они доверяют

или к каким привыкли, какие разделы в бизнес-плане являются для них принципиально важными.

5 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ НА УРОВНЕ МАКРОЦЕНТРА (НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА)

5.1 Общая логика прогнозирования и планирования на уровне макроцентра (государства)

Макроцентр (государственный плановый центр) так же, как и любой микроцентр, имеет внутреннюю среду, которая находится под его контролем, и внешнюю среду, на которую он не может непосредственно влиять, а может только приспособливаться к изменениям в ней.

Внутренней средой макроцентра является вся национальная экономика. Ввиду больших размеров и сложности внутренней организации макроцентра его внутреннюю среду невозможно полностью директивно планировать так же, как среду микроцентра. Здесь степень контроля над внутренней средой намного ниже.

В рыночной экономической системе, где кроме макроцентра существует множество микроцентров, основанных на частной собственности, во внутренней среде макроцентра можно выделить две сферы:

1) непосредственного контроля, которую макроцентр может напрямую планировать по собственному усмотрению. Сюда относятся структуры госаппарата и государственный сектор экономики;

2) косвенного регулирования, которую макроцентр не может планировать напрямую. Эта сфера включает множество микроцентров, основанных на частной собственности. Макроцентр не может давать микроцентрам директивные указания, но имеет большие возможности для косвенного регулирования данной сферы.

В командно-административной (плановой) экономике, где существует единственный, общий для всей национальной экономики, плановый центр, вся внутренняя среда является сферой непосредственного контроля и управляется директивно.

Внешнюю среду макроцентра образуют национальные экономические системы других государств (других макроцентров).

Если конечная цель существования микроцентра – удовлетворение личных потребностей его собственников, то цель существования макроцентра – забота об интересах всего общества.

Макроцентр призван обеспечивать надёжное функционирование и устойчивое развитие национальной экономической системы в целом.

Общая логика прогнозирования и планирования на уровне макроцентра (государства) состоит в том, чтобы прогнозировать развитие внешней среды, развитие национальной экономической системы и планировать своё регулирующее воздействие на национальную экономическую систему для приспособления её к представляемому будущему.

5.2 Основные объекты прогнозирования-планирования на уровне макроцентра (государства)

Основными объектами прогнозирования-планирования на уровне макроцентра являются: экономический рост, социальное развитие и уровень жизни населения, взаимодействие общества и окружающей среды, научно-техническая сфера и инновационная деятельность, реальный сектор экономики, потребительский рынок, институциональные преобразования и предпринимательская деятельность, кредитно-денежные отношения, платёжный баланс и валютный курс, налоговая система и бюджетная политика, социально-экономическое развитие регионов.

Национальная экономическая система представляет собой единое целое, поэтому все объекты прогнозирования-планирования неразрывно связаны между собой.

5.2.1 Экономический рост

Под экономическим ростом страны понимается увеличение количества и качества потребляемых населением благ, что рассматривается современным обществом как ключевая экономическая и политическая цель.

Экономисты оценивают макроэкономические результаты, используя несколько основных показателей. Среди них наиболее важными являются валовой внутренний продукт (ВВП), уровень безработицы и темп инфляции.

Экономический рост прогнозируется на основе данных анализа динамики макроэкономических показателей с учётом факторов, влияющих на рост производства. При прогнозировании экономического роста используются различные приёмы: факторные модели, экстраполяция, индексные методы и др.

5.2.2 Социальное развитие и уровень жизни населения

Основная цель разработки прогнозов социального развития и уровня жизни населения – повышение уровня и качества жизни населения на основе стимулирования трудовой и хозяйственной активности населения, предоставления каждому трудоспособному человеку условий, позволяющих своим трудом и предприимчивостью обеспечить благосостояние семьи, формирование сбережений и их эффективное инвестирование. При этом государство должно полностью сохранить свои социальные обязательства перед пенсионерами, инвалидами, многодетными семьями, нетрудоспособным населением.

Достижение поставленной цели должно обеспечиваться решением следующих основных стратегических задач:

- создание экономических и правовых условий для повышения трудовой активности, развития предприимчивости и деловой инициативы трудоспособного населения;

- нормализация и улучшение демографической ситуации, снижение смертности населения, особенно детской и граждан трудоспособного возраста;

- обеспечение эффективной занятости населения, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы;

- достижение ощутимого улучшения материального положения и условий жизни населения;

- гарантии конституционных прав граждан в области труда, социальной защиты населения, образования, охраны здоровья, культуры, обеспечения жильём;

- переориентация социальной политики на семью, обеспечение прав и социальных гарантий, предоставляемых семье, женщинам, детям и молодёжи;

- улучшение состояния отраслей социальной сферы.

5.2.3 Взаимодействие общества и окружающей среды

Социально-экономическое развитие страны невозможно без постоянного взаимодействия экономики и социальной сферы с окружающей природной средой. В составе факторов, отрицательно влияющих на состояние природных ресурсов, выделяют увеличение масштабов экономического (производственно-хозяйственного) и социального их потребления, а также естественные факторы (засоление, заболевание, опустынивание почвы, последствия стихийных бедствий: наводнений, ураганов, увеличение площади загрязнения почвы в

результате движения паводковых вод и т. д.). В то же время положительное влияние оказывают следующие факторы:

- хозяйственная деятельность, направленная на воспроизводство природных ресурсов: посадка леса; мероприятия по разведению, селекции различных видов животного мира; поиск и разведка полезных ископаемых и др.;

- природоохранная деятельность человека: очистка водных, земельных ресурсов; предотвращение загрязнения воздушного бассейна и др.

Целью разработки данного раздела прогнозов является повышение эффективности использования природных ресурсов и снижение отрицательного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду.

Прогнозирование производится по следующим направлениям:

- охрана и рациональное использование водных ресурсов;
- охрана атмосферного воздуха;
- охрана и рациональное использование земель;
- охрана и рациональное использование лесных ресурсов.

5.2.4 Научно-техническая сфера и инновационная деятельность

Общая цель прогноза научно-технического прогресса (НТП) сводится к формированию и реализации научно-технической политики республики. Для этого решаются следующие задачи:

- определение наиболее перспективных направлений фундаментальных и прикладных НИОКР, обоснование объемов и возможных источников их финансирования, включая техническое и кадровое обеспечение;

- выбор приоритетных направлений НТП и разработка механизма государственной поддержки (прямое бюджетное финансирование; налоговые, кредитные, амортизационные льготы и др.);

- определение направлений развития научно-технического потенциала;

- формирование перечня государственных научно-технических программ на ближайшую пятилетку;

- разработка рекомендаций для важнейших отраслей экономики и социальной сферы по использованию прогрессивных и отвечающих запросам внутреннего и мирового рынков инноваций (технологий и продукции);

- определение социально-экономических последствий использования инноваций в народном хозяйстве страны.

5.2.5 Реальный сектор экономики

Прогноз развития реального сектора экономики включает в себя следующие разделы: промышленность, агропромышленный комплекс (АПК), транспорт и связь, строительный комплекс и инвестиции.

5.2.6 Потребительский рынок

Основной целью прогнозирования потребительского рынка должно быть обеспечение возможности доступного по ценам и другим условиям продаж удовлетворения платёжеспособного спроса населения в товарах и услугах, а также повышение уровня регулирующего воздействия этих рынков на развитие отечественного бизнеса. В связи с этим в прогнозах следует предусмотреть:

- удержание достигнутого уровня насыщенности товарных рынков, обеспечивающего дифференциацию товарного предложения для удовлетворения потребностей различных контингентов потребителей при одновременном увеличении массы товарооборота;

- преодоление резких различий между региональными рынками в структуре и уровнях спроса и предложения, в комфортности продаж, а также несоответствия в развитии сегментов рынка, обслуживающих различные группы потребителей;

- формирование современного оснащения и организационного оптового звена, отвечающего требованиям потребительского рынка;

- развитие институтов защиты прав потребителя, ужесточение механизма сертификации и стандартизации товаров и услуг, защиты отечественного рынка от недоброкачественного импорта;

- совершенствование товаропроводящей сети (инфраструктуры товарных рынков), которая должна учитывать географическое положение страны и специализацию регионов.

5.2.7 Институциональные преобразования и предпринимательская деятельность

Системная трансформация экономики предусматривает проведение институциональных преобразований по многим направлениям: реформирование отношений собственности (приватизация и управление государственной собственностью); развитие предпринимательства и его инфраструктуры; формирование конкурентной среды и регулирование естественных монополий; развитие банковского сектора; реформа предприятий; становление рыночной инфраструктуры; формирование конкурентной среды и

регулирование естественных монополий; развитие рынка ценных бумаг; проведение институциональной реформы системы органов государственного управления и др.

Основная цель прогнозирования и регулирования институциональных преобразований состоит в определении концептуальных направлений институциональных реформ, разработке предложений и мер по усилению системности реформ на основе создания благоприятной институциональной среды. Прогнозирование должно проводиться на основе комплексного и всестороннего анализа реального состояния организационно-правового обеспечения рыночного реформирования в республике, изучения внутренних и внешних факторов социально-экономического развития.

Основные задачи заключаются в определении места и роли институциональных преобразований в системе рыночных реформ, их взаимодействия с другими элементами социально-экономического реформирования; в разработке подходов к формированию механизма государственного регулирования в рыночной экономике социально-ориентированного типа.

5.2.8 Кредитно-денежные отношения, платёжный баланс и валютный курс

Кредитно-денежная, или банковская, система страны является важнейшим звеном, связывающим показатели деятельности всех секторов экономики, поэтому прогноз основных показателей функционирования и развития этой системы, наряду с показателями системы национальных счётов, государственных финансов и платёжного баланса, играет важную роль в макроэкономическом прогнозировании. Это определяется тем, что банковская система выполняет роль посредника, обеспечивающего не только функциональные потребности движения финансовых потоков между секторами экономики, но и статистическую регистрацию и обработку их количественных параметров в динамике. К преимуществам кредитно-денежных показателей можно отнести их оперативность и достоверность. Итоговая информация формируется путём агрегирования статей бухгалтерских балансов Национального и коммерческих банков.

Учитывая роль кредитно-денежной системы в экономике при разработке годового прогноза социально-экономического развития страны, сводные кредитно-денежные показатели используются в

качестве базисных ориентиров, обеспечивающих конечные цели экономической политики.

5.2.9 Налоговая система и бюджетная политика

Налоговая и бюджетная системы страны представляют собой совокупность длительно действующих, законодательно установленных норм и положений, регламентирующих применение определённого перечня и состава налогов и сборов, взимаемых в бюджет, а также процедуры составления, утверждения и исполнения бюджетов всех уровней, целевых бюджетных и внебюджетных фондов. Изменения этих норм и положений, выступающие из общей социально-экономической стратегии развития и достигнутого состояния системы, предполагают проведение различных по глубине и масштабам реформ налогового и бюджетного законодательства, имеющих долгосрочные последствия и перспективы. Посредством структурных реформ налоговой и бюджетной системы реализуются следующие основные задачи:

- финансовое обеспечение выполнения государством своих функций и обязательств;
- поддержание финансовой стабильности в стране;
- снижение негативных последствий налогов, неэффективных государственных расходов и долговых обязательств для поступательного социально-экономического развития;
- обеспечение финансовой целостности государства.

В странах с переходной экономикой в ходе таких реформ обеспечивается повышение эффективности действующих налоговой и бюджетной систем, их соответствие общепринятым в мировой практике принципам налогообложения, управления бюджетными расходами, государственным долгом и активами.

5.2.10 Социально-экономическое развитие регионов

Решение социально-экономических проблем требует проведения научно-обоснованной государственной региональной политики, которая должна обеспечивать в рамках единой стратегии дифференцированный подход к определению путей развития экономики регионов в интересах всей страны, способствовать выравниванию условий жизнедеятельности населения отдельных территорий.

5.3 Виды прогнозов и планов на уровне государства

5.3.1 Система прогнозирования-планирования на уровне государства

Прогноз социально-экономического развития страны представляет собой систему научно обоснованных представлений о целях, критериях, принципах и приоритетах развития страны на определённый период с указанием целевых ориентиров, основных прогнозируемых показателей и мер по их достижению.

Результаты социально-экономического прогнозирования используются при принятии органами законодательной и исполнительной власти страны конкретных решений и выработке планов в области социально-экономической политики государства.

В настоящее время существует два подхода к планированию на уровне государства. Первый получил название индикативного (контурного). Он отличается относительным либерализмом экономики и предполагает всемерное развитие конкуренции и рыночных механизмов хозяйствования, использование планирования лишь при необходимости. Второй тип характеризуется более широким вмешательством государства в регулирование социально-экономических процессов. Эта модель планирования предполагает, наряду с присущими рыночному хозяйству средствами, государственные методы воздействия на экономику при наличии более широкого национализированного сектора. Государство в данном случае выступает в роли регулятора. Для реализации намеченных правительством целей используется широкий арсенал средств: от предоставления льгот или наложения санкций в финансово-плановой сфере до применения мер прямого воздействия через управление государственным сектором экономики, госзаказ, лицензирование и квотирование и др.

В современных условиях план на уровне государства всё чаще представляет собой разновидность макроэкономического прогноза для гибкой ориентации хозяйственных субъектов всех форм собственности.

В качестве индикаторов социально-экономического развития страны могут быть использованы показатели, характеризующие динамику, структуру и эффективность экономики, состояние финансов, денежного обращения, рынка товаров и ценных бумаг, движение цен, занятость, уровень жизни населения, внешнеэкономические связи и т. д. Взаимоувязанная и внутренне сбалансированная система этих показателей (индикаторов) призвана давать количественную характеристику социально-экономической политики государства, на

реализацию которой будут направлены меры государственного воздействия. Она составляет основу индикативных планов.

В Республике Беларусь разработка системы индикативных планов и прогнозов осуществляется в соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь», принятым в 1998 г.

Согласно этому закону система государственных прогнозов социально-экономического развития Беларуси включает:

- на долгосрочную перспективу – Национальную стратегию устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 15 лет и Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 10 лет;
- среднесрочную перспективу – Программу социально-экономического развития Республики Беларусь на 5 лет;
- краткосрочный период – годовой прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь.

Наряду с отмеченными основными прогнозными документами могут также разрабатываться исследовательские прогнозы для отдельных процессов и отраслей.

5.3.2 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь

Устойчивое развитие – это развитие общества на базе неистощимого, экологически целесообразного природопользования, обеспечивающего высокое качество жизни людей всех поколений (здоровье человека, высокая продолжительность деятельной жизни, благоприятная среда обитания, экологическая безопасность и т. п.).

Концепция устойчивого развития возникла в результате осознания человечеством ограниченности природно-ресурсного потенциала для экономического роста, а также надвигающейся опасности необратимых изменений в окружающей среде. Республика Беларусь в 1992 г. вместе со 178 государствами подписала в Рио-де-Жанейро на конференции ООН по окружающей среде и развитию программные документы, которые должны определить согласованную политику всех стран мира по обеспечению устойчивого развития и сохранения биосферы Земли.

В «Повестке дня на XXI век» предусмотрено, что «правительство должно утвердить национальную стратегию устойчивого развития с учётом реализации решений, принятых на конференции. Целями её должно быть ответственное экономическое развитие и одновременно защита ресурсной базы и окружающей среды с учётом интересов

будущих поколений. Стратегия устойчивого развития должна разрабатываться с широчайшим участием всех групп населения и опираться на тщательную оценку нынешней ситуации и всех инициатив».

Разделяя основные рекомендации и принципы этих документов, Правительству Республики Беларусь необходимо осуществить переход к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач, проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей.

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь (НСУР) является особым прогнозом социально-экономического развития страны, который должен определить направления реализации основных положений программных документов, принятых Конференцией ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро, и разрабатывается один раз в пять лет на 15-летний период за два с половиной года до начала прогнозируемого периода.

Важнейшие принципы разработки НСУР:

- признание того, что в центре внимания экономических и экологических проектов и программ находится человек, который имеет право на здоровую и плодотворную жизнь в гармонии с природой;
- неразрывность задач сохранения окружающей среды и экономического развития;
- рациональное использование природных ресурсов, которое обеспечивает удовлетворение потребностей в развитии и сохранении качества окружающей среды как для нынешнего, так и будущих поколений.

5.3.3 Основные направления социально-экономического развития на долгосрочную перспективу

Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь (Основные направления) являются документом, определяющим цели и задачи, приоритеты и важнейшие направления социально-экономического развития страны на долгосрочную перспективу. Основные направления разрабатываются на основе НСУР на 10-летний период один раз в пять лет за два года до начала прогнозируемого периода.

Данный документ должен предусматривать конкретизацию применительно к рассматриваемому отрезку времени важнейших положений НСУР, обязательный учёт и оценку складывающейся ситуации в экономике и социальной сфере страны, ход реализации действующих прогнозов и программ научно-технического, социально-экономического и экологического развития.

Главная цель разработки Основных направлений – определить на основе анализа современного социально-экономического развития, оценки внутренних и внешних факторов экономического роста цели и задачи, сценарии (варианты) социально-экономического развития страны, важнейшие направления и приоритеты, масштабы и пропорции развития межотраслевых комплексов и отраслей народного хозяйства, хозяйства областей и г. Минска, а также концептуальные подходы к созданию механизмов их реализации.

Для достижения указанной цели при разработке Основных направлений необходимо решить следующие задачи:

- выявить положительные и нежелательные тенденции развития экономики страны в базисном периоде и наиболее существенные факторы, определяющие их динамику;

- дать оценку влияния внутренних и внешних факторов экономического роста на социально-экономическое развитие;

- определить направления и пути углубления интеграционных связей с Россией и другими странами СНГ, расширения экономического взаимодействия с государствами дальнего зарубежья;

- обеспечить более детальную проработку проблем развития на очередное пятилетие – по годам и более широкому кругу показателей и укрупнённо с меньшим числом агрегированных показателей на более отдалённую перспективу;

- установить тесную взаимосвязь прогнозируемых направлений и параметров развития с экологией как равноценной составляющей экономического роста;

- обеспечить рациональное сочетание методов государственного регулирования (бюджетно-налоговое, кредитно-денежное, ценовое, антимонопольное) с рыночным механизмом хозяйствования;

- повысить уровень экономической безопасности страны.

5.3.4 Программа социально-экономического развития на среднесрочный период

Программа социально-экономического развития на среднесрочный период (Программа) разрабатывается на пятилетний срок.

Программа представляет собой систему научно обоснованных положений и целевых ориентиров, важнейших параметров социально-экономического развития страны в разрезе народнохозяйственных комплексов, отраслей, регионов и важнейших министерств и концернов, а также комплекс средств и мероприятий, взаимоувязанных по целям, срокам реализации, ресурсам и исполнителям, направленных на их достижение.

Основное назначение программы – более детальная проработка и конкретизация стратегических целей и задач, основных принципов и направлений, заложенных в долгосрочных документах – Национальной стратегии устойчивого развития, Основных направлениях социально-экономического развития Республики Беларусь – применительно к данному периоду и складывающейся экономической ситуации, требованиям действующего законодательства, межгосударственных соглашений; разработка системы мероприятий научно-технического, социально-экономического и экологического характера по их достижению; определение необходимых ресурсов и ожидаемой эффективности реализации программы.

5.3.5 Годовой прогноз социально-экономического развития

Если долгосрочные и среднесрочные прогнозы разрабатываются для определения стратегических направлений развития национальной экономики, то краткосрочные направлены на реализацию выбранных приоритетов в большей степени связаны с оперативным управлением социально-экономическими процессами. Они призваны решать задачу оценки возможных последствий реализации отдельных управленческих решений или комплексных мер экономической политики в процессе государственного регулирования экономики, обеспечивают выбор наиболее эффективных вариантов мобилизации и концентрации ограниченных ресурсов и усилий государства на приоритетных направлениях экономического развития. Для краткосрочного прогноза большее значение имеет финансовый аспект по сравнению с вещественно-ресурсным.

Список литературы

1 Антонова, Н. Б. Государственное регулирование экономики : учеб. / Н. Б. Антонова. – Минск : Академия управления при Президенте Респ. Беларусь, 2002. – 775 с.

2 Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие / Л. Е. Басовский. – Москва : ИНФРА-М, 2004. – 260 с.

3 Владимирова, Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие / Л. П. Владимирова. – М. : Издательский Дом «Дашков и К», 2000. – 308 с.

4 Герасенко, В. П. Прогнозирование и планирование экономики : Практикум / В. П. Герасенко. – Минск : Новое знание, 2001. – 192 с.

5 Демидов, В. И. Прогнозирование и планирование экономики : метод. пособие к практич. занятиям / В. И. Демидов, А. В. Сак. – Минск : ВУЗ-ЮНИТИ, 2000. – 63 с.

6 Ильин, А. И. Планирование на предприятии : учеб. пособие / А. И. Ильин. – Минск : Новое знание, 2005. – 656 с.

7 Малькевич, Н. Д. Закономерности в функционировании экономики / Н. Д. Малькевич, И. Н. Тихомиров, Н. Ф. Зеньчук. – Гомель, 2003. – 91 с.

8 Прогнозирование и планирование экономики : учеб. пособие / под общ. ред. Г. А. Кандауровой. – Минск : БГЭУ, 2003. – 432 с.

9 Прогнозирование социально-экономического развития Республики Беларусь: вопросы теории и методики / под общ. ред. В. Н. Шимова [и др.]. – Минск : НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь, 2001. – 336 с.

10 Ханк, Дж. Э. Бизнес-прогнозирование. / Дж. Э. Ханк, А. Дж. Райтс, Д. У. Уичерн. 7-е изд. – М. : Изд-во «Вильямс», 2003. – 656 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
(справочное)

**Содержание рабочей программы по дисциплине
«Прогнозирование и планирование экономики»**

Тема 1 Прогнозирование и планирование

Прогноз. План. Мероприятие. Программа. Концепция.

Тема 2 Плановость и централизм

Понятие плановости и централизма.

Многообразие экономических систем.

Особенности рыночной и плановой экономических систем: самоорганизация; устойчивость; развитие.

Размеры и управляемость планового центра.

Государственное регулирование: необходимость государственного регулирования, содержание государственного регулирования экономики, границы государственного воздействия на экономическую систему.

Тема 3 Методология прогнозирования и планирования

Понятие и основные элементы методологии прогнозирования и планирования.

Основные методологические принципы прогнозирования и планирования: целенаправленность и приоритетность, определённая, непрерывность, альтернативность, адекватность, социальная направленность, экологическая направленность.

Система показателей, используемых в прогнозировании и планировании: натуральные, стоимостные, количественные, качественные, абсолютные, относительные, интегральные (синтетические), частные (индивидуальные), утверждаемые, расчётные, индикативные, справочные, лимиты, нормативы; требования, предъявляемые к системе показателей; основные блоки показателей.

Методы прогнозирования и планирования, их многообразие: генетический и целевой; «написание сценария»; балансовый; системный; формализованные методы: математическое моделирование, экстраполяция, корреляционно-регрессионный; интуитивные методы (экспертных оценок): «интервью», аналитический, комиссии,

коллективной генерации идей (мозговой штурм), Делфи; общенаучные методы: наблюдение, эксперимент, анализ, синтез, воображение, идеализация, дедукция, индукция, аналогия.

Тема 4 Прогнозирование и планирование на уровне микроцентра (предприятия, фирмы)

Общая логика прогнозирования и планирования на уровне микроцентра (предприятия, фирмы).

Основные объекты прогнозирования-планирования на уровне микроцентра (предприятия, фирмы): объём продаж, инвестиции, риски, производственная программа, потребность в персонале, средства на оплату труда, потребность в материально-технических ресурсах, издержки, финансы.

Виды планов на уровне предприятия: система планирования на предприятии, стратегическое (перспективное) планирование, текущее планирование, оперативное планирование, бизнес-план.

Тема 5 Прогнозирование и планирование на уровне макроцентра (на уровне государства)

Общая логика прогнозирования и планирования на уровне макроцентра (государства).

Основные объекты прогнозирования-планирования на уровне макроцентра (государства): экономический рост, социальное развитие и уровень жизни населения, взаимодействие общества и окружающей среды, научно-техническая сфера и инновационная деятельность, реальный сектор экономики, потребительский рынок, институциональные преобразования и предпринимательская деятельность, кредитно-денежные отношения, платёжный баланс и валютный курс, налоговая система и бюджетная политика, социально-экономическое развитие регионов.

Виды прогнозов и планов на уровне государства: система прогнозирования-планирования на уровне государства, Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь, Основные направления социально-экономического развития на долгосрочную перспективу, Программа социально-экономического развития на среднесрочный период, Годовой прогноз социально-экономического развития.

Учебное издание

ЗЕНЬЧУК Николай Фёдорович

Основы прогнозирования и планирования в экономике

Учебно-методическое пособие
для студентов экономических специальностей

Редактор *Т. М. Ризевская*

Технический редактор *В. Н. Кучерова*

Корректор *М. П. Дежко*

Подписано в печать 01.04.2009 г. Формат бумаги 60 × 84 1/16.

Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Печать на ризографе.

Усл. печ. л. 5,35. Уч.-изд. л. 4,84. Тираж 400 экз.

Зак. № . Изд. № 139

Издатель и полиграфическое исполнение

Белорусский государственный университет транспорта:

ЛИ № 02330/0133394 от 19.07.2004 г.

ЛП № 02330/0148780 от 30.04.2004 г.

246653, г. Гомель, ул. Кирова, 34.