

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/34031>

**Тип работы:** Отчет по практике

**Предмет:** Экономика

Содержание

Введение 3

1. Теоретические аспекты планирования деятельности производственного предприятия 5

2. Анализ планирования деятельности производственного предприятия и использования бизнес-плана 20

3. Разработать предложения по совершенствованию планирования деятельности производственного предприятия и использованием бизнес-плана 29

Заключение 32

Список источников 35

Приложение 1 38

Приложение 2 40

Приложение 3 43

Введение

Планирование представляет собой комплексный вид деятельности, и перед тем, как по-пытаемся дать ему определение, будет полезно сравнить степень его сложности с другой не-простой работой. Реализация экономической политики, которая имеет общее сходство со стратегическим планированием, похожа тем, что стратегическое планирование связано с управлением компанией, а осуществление экономической политики — с управлением экономикой страны. Изучение макроэкономики показывает сложность финансово-бюджетной и монетарной политики и связанных с ними многих идей и теорий; более того, в сфере экономической политики не бывает полностью правильных или целиком ошибочных решений, так как приходится интерпретировать информацию и согласовывать противоположные теории. Хотя масштаб компании во много раз меньше масштаба промышленно развитой страны, например, Великобритании или Японии, работа по формированию стратегии бизнеса, вероятно, не менее сложна.

Прогнозирование финансового результата деятельности предприятия является необходимым составным элементом управления и одним из основных условий эффективного планирования и управления финансовыми ресурсами, и этим определяется его значимость в системе управления предприятием.

Методы прогнозирования отчетности, в свою очередь, делятся на методы, в которых каждая статья прогнозируется отдельно исходя из ее индивидуальной динамики, и методы, учитывающие существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчетности, так и из разных форм. Действительно, различные строки отчетности должны изменяться в динамике согласованно, так как они характеризуют одну и ту же экономическую систему.

Стратегические решения в области планирования и прогнозирования являются по своей природе сложными и включают много неопределенных элементов. Выбор курса действий (стратегии) зависит от наличия и толкования информации, анализа, интуиции, эмоциональности, понимания политических факторов и многого другого. Разные люди и группы выделяют различные аспекты, и поскольку поиск стратегического решения представляет собой движение в неизвестность, правильного курса (образа) действий не существует; все, что можно сделать, — это истолковать текущую ситуацию, сформулировать какие-то ожидания касательно будущего и действовать сообразно собственным взглядам на риск и вероятному развитию событий. Обычно вполне вероятно, что выбор будет сделан пользу неправильного курса действий, и в этом плане понимание стратегического процесса может иметь реальные выгоды, так как оно помогает избежать катастрофического направления курса. Следует с самого начала подчеркнуть, наивность предположения о возможности разработки стратегических решений механистическим образом, в котором оптимальный образ действий определялся бы исключительно на основе аналитического исследования. С другой стороны, пораженчеством было бы полагать, что планирование и прогнозирование не поддается структурированному анализу.

Цель практики – исследовать процесс планирования деятельности организации. на примере ОАО

«Новосергиевский механический завод»

Задачи:

1. рассмотреть теоретические аспекты планирования и прогнозирования финансовых результатов деятельности организации
2. проанализировать систему планирования и прогнозирования финансовых результатов деятельности ОАО «Новосергиевский механический завод»
3. предложить мероприятия по оптимизации планирования деятельности организации на примере ОАО «Новосергиевский механический завод»

Предмет исследования – планирование в ОАО «Новосергиевский механический завод».

Объект исследования – ОАО «Новосергиевский механический завод».

#### 1. Теоретические аспекты планирования деятельности производственного предприятия

В рыночной экономике большинство предприятий постоянно сталкиваются с неопределенностью относительно будущих условий деятельности. Однако, несмотря на это, их менеджеры должны планировать и принимать решения, оказывающие влияние на положение фирмы в будущем. Понятно, что обоснованные предположения о будущем обладают для менеджмента большей ценностью по сравнению с необоснованными. Поэтому прогнозирование (от греч. *prognosis* — предвидение) является неотъемлемой частью планирования и всегда предшествует ему при разработке управленческих решений [21, с.45].

В общем случае прогнозирование есть процедура предсказания соответствующих показателей, результатов будущих операций, последствий влияния тех или иных событий и т. п. Процесс прогнозирования включает в себя следующие этапы:

1. Определение целей прогноза и его временного горизонта.
2. Формирование предположений о состоянии внешней среды, сбор и обработка исходных данных.
3. Выбор метода прогнозирования.
4. Осуществление прогноза для различных сценариев развития событий.
5. Оценка полученных результатов, их достоверности и применимости.

Современная экономическая наука предлагает менеджменту богатый выбор инструментов и методов прогнозирования, а также средств их автоматизации — от простых, аналитических моделей и до сложных нейросетевых или эвристических алгоритмов искусственного интеллекта. Очевидно, что их детальное рассмотрение в рамках отдельной главы не представляется возможным. В этой связи далее основное внимание будет уделено методам, имеющим наибольшее прикладное применение.

Финансовое планирование обычно начинается с прогнозирования предполагаемого объема реализации продуктов и услуг. Разработка данного прогноза является сложным и многогранным процессом, требующим учета множества внешних и внутренних факторов. Поэтому, помимо маркетинговых и финансовых подразделений, в нем принимают участие специалисты практически всех ключевых служб и отделов предприятия: производственного, снабженческого, бухгалтерии и др. На практике к подобным прогнозам могут привлекаться сторонние специалисты: отраслевые и независимые эксперты, сотрудники консалтинговых фирм и т. п. Примерная схема взаимодействия различных служб предприятия в процессе прогнозирования объемов продаж показана на рис. 1 [22, с.26].

#### Рисунок 1- Взаимодействие служб предприятия при прогнозировании выручки

Количественные методы прогнозирования, популярным представителем которых является трендовый метод, эффективны тогда, когда рынок в целом стабилен и фирма располагает данными о предыдущей динамике показателя продаж, либо влияющих на него факторах. Этот метод основан на предположении о сохранении существующих тенденций в будущем. Его сущность заключается в построении тренда, т. е. статистической модели, описывающей поведение показателя в будущем. При этом динамика показателя может описываться как линейным, так и нелинейным трендом. Наиболее типичным примером такой модели является зависимость продаж от временного периода. Помимо переменной времени, в уравнение тренда могут входить предыдущие значения показателя (авторегрессия), его усредненные значения (скользящая средняя), а также другие влияющие переменные (множественная регрессия).

На практике при прогнозировании объемов продаж обычно используются разные методы (рис. 2).

#### Рисунок 2- Методы прогнозирования спроса

На рис. 3 представлена графическая иллюстрация применения линейного тренда для прогнозирования будущих продаж.

#### Рисунок 3- Прогнозирование методом экстраполяции трендов

В более сложных случаях (лавинообразный рост, сезонность, изменения направлений роста и т. п.) могут использоваться экспоненциальные, полиномиальные, логарифмические и другие виды трендов.

В настоящее время для реализации подобных моделей имеются эффективные программные средства — от

офисных пакетов типа MS EXCEL и до специализированных продуктов, та-ких как SPSS, Statistica, Forecast Expert и др.

Вместе с тем следует отметить, что механический перенос прошлых тенденций в будущее далеко не всегда приводит к корректным результатам, в особенности на динамично изменяющихся рынках. Методы экспертных оценок, опроса покупателей, аналогии могут применяться в случае как стабильных, так и нестабильных рынков. При этом в роли экспертов обычно выступают специалисты отдела продаж, маркетинга, торговых фирм, торгово-промышленных палат, консал-тинговых фирм, отраслевых институтов и т. п., а также потребители и другие производители соответствующей продукции. Вместе с тем полученные оценки будут всегда субъективными, а их качество во многом зависит от квалификации конкретных экспертов [33, с.104].

Таким образом, каждый из методов имеет свои преимущества и недостатки, поэтому для повышения качества и достоверности прогнозов рекомендуется пользоваться несколькими ме-тодами.

Поскольку продажи непосредственно зависят от спроса, который формируется под влия-нием множества различных факторов и рыночной конъюнктуры, получить точные данные бу-дущих объемов реализации, независимо от применяемых методов прогнозирования, невозмож-но. Поэтому на практике часто планируется не конкретная величина будущего объема продаж, а предполагаемые темпы их роста. Они могут быть установлены решением владельцев предприя-тия или его высшим руководством, используя мнения экспертов, среднеотраслевые прогнозы, и т. п.

На базе полученной информации о будущих объемах реализации рассчитывают необхо-димые затраты, потребности в соответствующих активах, определяют источники их покрытия, а также вычисляют важнейшие финансовые показатели.

В практике прогнозирования этих показателей широкое распространение получили ана-литические методы и модели, основанные на процентных зависимостях. Сущность таких моде-лей заключается в изучении взаимосвязей между операционными, инвестиционными и финансо-выми потребностями предприятия при заданных объемах реализации продуктов и услуг. При этом часто предполагается, что все основные статьи расходов, активов и пассивов могут быть выражены как процент (доля) от прогнозируемых продаж. В простых моделях обычно принима-ется допущение о линейной (пропорциональной) зависимости. В более совершенных моделях каждая статья затрат, активов, источников финансирования может иметь свой механизм, или алгоритм, формирования.

Результатом применения метода процентных зависимостей является разработка про-гнозных форм отчетности, по которым, в свою очередь, определяются ключевые финансовые показатели. Основные этапы реализации метода представлены на рис. 4.

Рисунок 4- Этапы реализации метода процентных изменений

Важной особенностью данного метода является использование компенсирующей пере-менной, называемой «клапаном», или «пробкой». Это определенный источник (источники) внешнего финансирования, допускающий

Список источников

1. Акулов. В.В. Финансовый менеджмент// Финансовый вестник , 2016, №7, с.15.
2. Асаул В.Н. Организация предпринимательской деятельности.// Финансист, 2014, №, с.9.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия.- К.: Ника - Центр Эльга, 2016. – 539 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Т. I и II. - К.: Ника - Центр Эльга 2016. – 539 с.
5. Володин А.А. Управление финансами предприятий: Учеб. пособие. - М.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2014. – 520 с.
6. Гукова А.В. Управление предприятием: финансовые и инвестиционные решения: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 320 с.
7. Жилкин А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 410 с.
8. Казакова И.А. Управленческий анализ и диагностика предпринимательской дея-тельности: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2016. – 360 с.
9. Казнский А.В. Среднесрочное планирование. Цели. Реализация. Ограничения. // Директор, 2016, №, с.5.
10. Карабанова Б.И. Разработка стратегии управления финансами организаций: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2016.
11. Карминский А.М. Контроллинг: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2014.
12. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория

- и практика / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби: Проспект, 2014. –200-203 с.
13. Колчина Н.В. Практическое текущее финансовое планирование – Деловой мир// <http://delovoyimir.biz>
14. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. для вузов / Н.В. Колчина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 125 с.
15. Неудачин. В.В. Финансовое планирование: актуальность, подходы и методики// Финансист, 2013, №, с.7-9.
16. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов / Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Краева; под ред. Г.Б. Поляка. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 2014. – 311-312 с.
17. Ребрин Ю.И. Основы экономики и управления производством: Конспект лекций / Ю.И. Ребрин. – Таганрог: ТРТУ, 2015. – 276 с.
18. Ревенков А.В. Финансовое планирование как элемент хозяйственного управления// Финансы, 2016, №, с.17-18.
19. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / В.Н. Самочкин, Ю.Б. Пронин и др. – М.: Дело, 2014. – 342 с.
20. Семенов В.М. Управление финансами промышленности: Учеб. пособие.- М.: Финансы и статистика, 2013. – 410 с.
21. Сенчагов А.И. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / А.И. Сенчагов. – М.: ТК Велби: Проспект, 2013. –31с.
22. Словарь-справочник менеджера / под. ред. М.Г.Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2015. –51с., 10-13с.
23. Тимофеева Т.В. Анализ денежных потоков предприятия: Учеб. пособие. - 3-е изд. - М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2013. – 250 с.
24. Управление организацией: Энциклопедический словарь / Под ред. А.Г. Поршнева, А.Я. Кабанова. В.Н. Ганина. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 122 с.
25. Управление финансами (финансы предприятий): Учебник / Под ред. А.А. Володиной. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 321 с.
26. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Н.Ф. Самсонова. - М.: ЮНИТИ, 2016. – 539 с.
27. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Н.Ф. Самсонова. - М.: ЮНИТИ, 2014.
28. Финансы: Учеб. пособие / Под ред. А.М. Ковалевой.- М.: Финансы и статистика, 2014. – 852 с.
29. Хрупкий В.Е., Симова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования. - М.: Финансы и статистика, 2016. – 410 с.
30. Шеремет А.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 230 с.
31. Шубина Т.В., Сухоруких Л.Н. Особенности финансового планирования в неко-мерческих организациях – Финансовый менеджмент// <http://www.finman.ru>
32. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. – М.:ИНФРА-М, 2014. – 601 с.
33. Экономика предприятия: Учебник / под ред. В.Л. Горфинкеля, Е.М. Купрякова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. – 290 с.
34. Экономический анализ: Учебник для вузов / под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 440 с.

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/34031>*